

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
FACULDADE DE CIÊNCIAS E ENGENHARIA
Programa de Pós-Graduação em Agronegócio e Desenvolvimento

MARA ELENA BERETA DE GODOI PEREIRA

COORDENAÇÃO NA AGRICULTURA FAMILIAR E
DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL: O CASO DAS INDICAÇÕES
GEOGRÁFICAS PARA O CAFÉ

TUPÃ - SP

2016

MARA ELENA BERETA DE GODOI PEREIRA

**COORDENAÇÃO NA AGRICULTURA FAMILIAR E
DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL: O CASO DAS INDICAÇÕES
GEOGRÁFICAS PARA O CAFÉ**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócio e Desenvolvimento da Faculdade de Ciências e Engenharia, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Câmpus de Tupã, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Agronegócio e Desenvolvimento.

Área de concentração: Agronegócio e Desenvolvimento

Linha de pesquisa: Competitividade de Sistemas Agroindustriais

Orientadora: Profa. Dra. Ana Elisa Bressan Smith Lourenzani

Co-Orientadora: Profa. Dra. Sandra Mara Schiavi Bankuti

Co-Orientadora: Profa. Dra. Giuliana Aparecida Santini Pigatto

TUPÃ - SP

2016

P414c

Pereira, Mara Elena Bereta de Godoi.

Coordenação na agricultura familiar e desenvolvimento territorial: o caso das indicações geográficas para o café / Mara Elena Bereta de Godoi Pereira. – Tupã, 2016.

157 f.

Dissertação (Mestrado em Agronegócio e Desenvolvimento) –Faculdade de Ciências e Engenharia, Universidade Estadual Paulista, 2016.

Orientadora: Profa. Dra. Ana Elisa Bressan Smith Lourenzani.

Co-Orientadora: Profa. Dra. Sandra Mara Schiavi Bankuti.

Co-Orientadora: Profa. Dra. Giuliana Aparecida Santini Pigatto.

1. Agricultura familiar. 2. Indicações Geográficas. 3. Economia dos Custos de Transação.4. Sistemas Agroalimentares Localizados. I. Autor. II. Título.

CDD 338.18

MARA ELENA BERETA DE GODOI PEREIRA

**COORDENAÇÃO NA AGRICULTURA FAMILIAR E DESENVOLVIMENTO
TERRITORIAL: O CASO DAS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS PARA O CAFÉ,**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócio e
Desenvolvimento (UNESP/Tupã), como requisito para obtenção do título de Mestre.

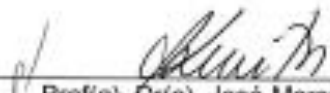
COMISSÃO EXAMINADORA



Prof(a). Dr(a). Ana Elisa Bressan Smith Lourenzani
(Orientadora)



Prof(a). Dr(a). Gessuir Pigatto
(UNESP/Tupã)



Prof(a). Dr(a). José Marcos Froehlich
(UFSM/Santa Maria-RS)

Dissertação defendida e aprovada em:
10 de março de 2016

Ao meu esposo Carlos e aos nossos filhos Jonas e Juliana, que estiveram ao meu lado durante toda a trajetória, dedico esta conquista.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter estado ao meu lado durante todo este processo de construção e desconstrução, mostrando-me a necessidade de ser dependente do outro, abrindo porteiros e iluminando o caminho para que hoje eu colhesse o fruto de todo o esforço para alcançar o título de mestre.

À minha querida orientadora Ana Elisa Bressam Smith Lourenzani, pelos ensinamentos que me levaram ao crescimento. Se hoje colho frutos, devo a ti a gratidão de ter podado e regado esta plantinha frequentemente.

Às co-orientadoras Giuliana Ap. Santini Pigatto e Sandra Mara Schiavi Bankuti, por terem aceito o convite de me coorientar, sempre prontas a contribuir, cada qual em sua área, e não exatando em me corrigir quando necessário.

Ao Prof. Gessuir Pigatto, meu muito obrigado pelo exemplo e pelas contribuições dadas ao longo deste processo de crescimento profissional.

Ao Prof. José Marcos Froehlich, por ter aceito o convite de fazer parte desta banca examinadora e pela valiosa contribuição sobre o desenvolvimento territorial.

Ao meu eterno amado Carlos e nossos filhotes Jonas e Juliana, que tanto me suportaram neste período de longas ausências confortadas por abraços apertados.

À minha família paulista, meu pais Joel e Tacilene, meus irmãos Joel Victor e Ana Laura, meu cunhado Maurilio, e meu sobrinho Marcos Daniel, pelo amor e o carinho despendido em cada pequeno gesto.

À minha família catarinense, meus pais Tadeu (*in memoriam*) e Goretti, meus irmãos Kramer e Delisieé, meu cunhado Rodrigo, e meus sobrinhos Guilherme e Isabel, que incurtaram a distância com a presença constante e a certeza do acolhimento.

À minha querida sogra Antonia, por todo apoio, cuidado e carinho dispensado ao meu marido e aos meus filhos, para que eu pudesse realizar com tranquilidade as pesquisas de campo.

À pesquisadora Kássia Watanabe, amiga e companheira de pesquisa de campo, com quem pude vivenciar e dividir experiências únicas.

À pesquisadora Marta Pagan Martinez, pelo valioso auxílio na elaboração do mapa do território do Norte Pioneiro do Paraná.

Aos Profs. Danilo Florentino Pereira e Pedro Fernando Cataneo, dos quais sou Assessora, por terem aceito e me apoiado neste momento em que me dediquei ao meu crescimento profissional.

Ao amigo Marcel, por ter me substituído na função de Assessora, nas muitas vezes em que precisei me ausentar durante este período dedicado ao mestrado.

A todos os professores da Faculdade de Ciências e Engenharia pelo exemplo, carinho e orientação dada gratuitamente.

Aos alunos da primeira turma do Programa de Pós-graduação em Agronegócio e Desenvolvimento, em especial Tina, Liliane, Carla, Douglas e Vanessa, com quem eu vivi mais intensamente o exercício interdisciplinar (ufa!!!).

Aos queridos amigos servidores técnicos administrativos da Faculdade de Ciências e Engenharia, em especial (e em ordem alfabética para não desmerecer ninguém) a Adriana, Allan, Ana Paula, Alzira, Ananias, Andressa, Carina, Daniel, Eriton, Fábio, Fernanda, Gustavo, Isao, Karimi, Rafael, Sr. Roberto, Rodrigo Corso, Rodrigo Aquino, Silvia, Thiago e Wagner Colato. Cada, em um dado momento, contribuiu para que eu chegasse ao final desta jornada.

À minha querida amiga e irmã Eliana Kátia Pupim, mais do que agradecer por me ensinar as normas da ABNT, agradeço pelos abraços quentinhos e o ombro amigo oferecido gratuitamente e diariamente.

À minha querida *teacher* Maria Helena Sugahara, a quem devo (e muito!!!) uma importante etapa para se alcançar o título de mestre.

À amiga e profissional Tania Maria Ribeiro Vaz, por me ouvir e me ajudar a processar minhas angústias e transformá-las em combustível para novos desafios.

A todos os agricultores familiares que tive o prazer de entrevistar. Mais do que dados para uma pesquisa científica, as informações por eles cedidas me demonstrou que as dificuldades não são barreiras intransponíveis, elas são meios aos quais devemos nos adaptar para alcançar novas conquistas.

Oração à Nossa Senhora do Café

Virgem Santa,
Mãe de toda a humanidade,
Mãe da rica e abundante natureza,
Rogamos a ti por toda a semente
Que se converta em fruto, ó mãe!
Vela pelos cafezais em flor,
Afasta das plantações as pragas e doenças
Com tua mão, santa mãe,
Distribui as chuvas no tempo certo,
Abraça as mudas no tempo de frio
E libera as brisas no calor forte.
Abençoe os braços dos que trabalham nos cafezais.
Que o produto final tenha um bom preço,
Que todo o cafeicultor seja valorizado,
Que o trabalho não seja em vão.
E quando, na xícara, o cafezinho for servido
E meu corpo receber esse alimento poderoso,
Não me esquecerei de render graças a ti,
Minha Nossa Senhora do Café,
Amém.

PEREIRA, M. E. B. G. **Coordenação na agricultura familiar e desenvolvimento territorial:** o caso das Indicações Geográficas para o café. Tupã: UNESP, 2015. 157 f. Exemplar de Defesa de Dissertação de Mestrado – Programa de Pós-Graduação em Agronegócio e Desenvolvimento, Faculdade de Ciências e Engenharia, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Tupã, 2016.

RESUMO

A agricultura familiar desempenha importante papel na economia e na sociedade como fornecedora de alimentos de primeira necessidade e geradora de mercado consumidor. Com a crescente demanda do mercado por produtos diferenciados, as Indicações Geográficas (IGs) têm sido reconhecidas como uma ferramenta com capacidade de fortalecer a agricultura familiar à medida que ela garante a qualidade e a reputação de um produto, ligando-o à sua origem, bem como reduzindo as assimetrias informacionais e protegendo o território da ação de oportunistas. Considerando as dificuldades encontradas pelos agricultores familiares para acessar mercados, esta pesquisa analisou como os registros de IGs favorecem a coordenação do sistema agroalimentar de café na agricultura familiar e quais suas contribuições para o desenvolvimento territorial. Para tanto, foi realizada uma pesquisa exploratória de casos múltiplos em duas regiões brasileiras que possuem o registro de IG para o café e que apresentam elevado número de propriedades familiares: a Serra da Mantiqueira em Minas Gerais e o Norte Pioneiro do Paraná. A abordagem teórica que sustentou a análise da coordenação vertical está centrada na Nova Economia Institucional, com base no Ambiente Institucional e na Economia dos Custos de Transação, buscando verificar por meio da escolha da estrutura de governança, a minimização dos custos envolvidos na transação. Já a abordagem teórica dos Sistemas Agroalimentares Localizados auxiliou na compreensão da coordenação horizontal e suas contribuições para o desenvolvimento territorial. Os resultados apontaram que nos territórios pesquisados o registro de IG contribui, principalmente, para a coordenação horizontal na medida em que reforça os laços entre os atores sociais que compõem o território, o que pode vir a contribuir para o seu desenvolvimento.

Palavras-chave: Agricultura familiar. Indicações Geográficas. Economia dos Custos de Transação. Sistemas Agroalimentares Localizados.

PEREIRA, M. E. B. G. **Coordination in the family and territorial agriculture development:** the case of Geographical Indications for coffee. Tupa: UNESP, 2015. 157 f. Copy of Master's Thesis Defense - Program of Graduate Studies in Agribusiness and Development, Faculty of Science and Engineering, Universidade Estadual Paulista "Julio de Mesquita Filho", Tupa, 2016.

ABSTRACT

Family farming plays an important role in the economy as a supplier and consumer of food and goods. Under the growing market demand for differentiated products, geographical indications (GIs) have been recognized as a tool capable of strengthening family farming as it ensures the quality and reputation of a product by connecting it to its territory, as well as reducing informational asymmetries and protecting the territory from opportunistic actions. Considering the difficulties faced by farmers to access markets, this research examined how the IGs favor the coordination of the family farmers in the coffee agrifood system and what are their contribution to territorial development. To this end, an exploratory study of multiple cases was carried out in two Brazilian regions with GI registration for coffee and with a large number of family farms: the Serra da Mantiqueira in Minas Gerais and the Pioneer North of Paraná. The theoretical approach that supported the analysis of vertical coordination is based on New Institutional Economics, as Institutional Environment and the Economy of Transaction Costs. The theoretical approach of Localized Agrifood Systems helped in understanding the horizontal coordination and their contribution to territorial development. The results indicated that GI registrations contribute mainly to the horizontal coordination as it strengthens the links between social actors within the territory leading to local development.

Keywords: Family farming. Geographical Indications. Economics of Transaction Costs. Localized Agrifood System.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Esquema geral da dissertação	24
Figura 2 - Características da Agricultura Familiar.	29
Figura 3 - Selos das regiões brasileiras de café protegidas com IG.	40
Figura 4 - Esquema de indução das formas de governança.....	60
Figura 5 - Estrutura analítica da dissertação.....	61
Figura 6 - Exportações brasileiras de café torrado (em mil sacas) e em grãos (em milhões de sacas) (2002-2014).....	73
Figura 7 - Região delimitada para a IG da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.	76
Figura 8 – Paisagem observada no bairro de Sertãozinho, município de Cristina/MG.	77
Figura 9 – Paisagem observada no município de Carmo de Minas/MG.....	77
Figura 10 - Região delimitada pela IG Norte Pioneiro do Paraná.....	80
Figura 11 – Paisagem observada em Ribeirão Claro/PR.....	82
Figura 12 – Paisagem observada na estrada vicinal entre o distrito de Lavrinha e a cidade de Pinhalão/PR.....	82
Figura 13 - Café comercializado com registro de IG na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.	98
Figura 14 - Esquema da transação de café especial na Serra da Mantiqueira em Minas Gerais.	99
Figura 15 - Esquema da transação de café especial no Norte Pioneiro do Paraná.....	107
Figura 16 - Identificação da Rota do Café observada durante a realização da pesquisa em estrada vicinal de Ribeirão Claro PR.	118
Figura 17 - Instituições públicas que contribuíram para a obtenção da IG da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.	120
Figura 18 - Instituições públicas que contribuíram para a obtenção da IG do Norte Pioneiro do Paraná.	121

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Diferenças entre o Acordo TRIPS e a Legislação brasileira.....	37
Quadro 2 - Definições constitutivas e definições operacionalizadas.	67
Quadro 3 - Estrutura da pesquisa.	68
Quadro 4 - Classificação do café (bebida) segundo a metodologia SCAA.	88
Quadro 5 - Comparação dos requisitos para uso dos registros Mantiqueira de Minas e Norte Pioneiro do Paraná.	90

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução dos registros de IG no Brasil (1999 – 2015).	39
Gráfico 2 - Eficiência das estruturas de governança em função da especificidade do ativo...58	
Gráfico 3 - Evolução da exportação de café brasileiro após a desregulamentação do mercado, em milhões de sacas.	72
Gráfico 4 - Produção de café por estado brasileiro em 2014.....	74

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Caracterização dos entrevistados no território da Mantiqueira de Minas.93

Tabela 2 - Caracterização dos entrevistados no território do Norte Pioneiro do Paraná.95

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	Esquema Geral da Dissertação.....	22
2	REFERENCIAL TEÓRICO	25
2.1	Agricultura Familiar	25
2.2	Indicações Geográficas.....	35
2.3	Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL) e o Desenvolvimento Territorial .	42
2.4	Nova Economia Institucional (NEI).....	51
2.4.1	Ambiente Institucional.....	52
2.4.2	A Economia dos Custos de Transação (ECT)	53
2.5	Complementaridade entre a ECT e o SIAL.....	60
3	METODOLOGIA	63
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES	70
4.1	Caracterização dos territórios	75
4.1.1	A Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.....	75
4.1.2	O Norte Pioneiro do Paraná	80
4.2	O Ambiente Institucional das IGs.....	84
4.2.1	Análise das normas de uso do registro de IG.....	88
4.3	Caracterização dos entrevistados.....	93
4.4	Coordenação nos Sistemas Agroalimentares de café com registro de IG	95
4.4.1	O Sistema Agroalimentar do café no território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais	96
4.4.2	O Sistema Agroalimentar do café no território do Norte Pioneiro do Paraná.	104
4.4.3	Análise das estruturas de governança adotadas nos Sistemas Agroalimentares de café com registro de IG	110
4.5	Contribuições da IG para o Desenvolvimento Territorial.....	116
4.5.1	Identidade territorial	116
4.5.2	O papel do Estado	119
4.5.3	Integração entre os produtores e o mercado	122
4.5.4	Integração socioeconômica.....	125
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	127
	REFERÊNCIAS	132
	APÊNDICE	144

1 INTRODUÇÃO

A agricultura familiar no Brasil tem sido importante objeto de estudos por ser, entre outros fatores, fornecedora de produtos de primeira necessidade (RÖDER; SILVA, 2013; BUAINAIN; ROMEIRO; GUANZIROLI, 2003). Segundo o Censo Agropecuário 2006 (IBGE, 2009), apesar de a agricultura familiar dispor de apenas 24,3% da área ocupada por estabelecimentos agropecuários no Brasil (80,25 milhões de hectares), grande parte da produção nacional de alimentos é proveniente da agricultura familiar: 87% da produção da mandioca, 70% do feijão, 46% do milho, 38% do café, 34% do arroz, 58% do leite, 59% do plantel de suínos, 50% de aves e 30% dos bovinos. Isto permite que este grupo social participe do comércio de produtos *in natura* ao abastecer o mercado interno e também do mercado de insumos, por meio do fornecimento de matéria-prima para a indústria de produtos processados (PEREIRA; LOURENZANI, 2014).

Contudo, o agricultor familiar encontra várias dificuldades na gestão da propriedade rural e na sua inserção em cadeias agroindustriais. Alguns fatores como o acesso ao crédito (BUAINAIN; PIRES, 2003), às inovações e à tecnologia (VIEIRA FILHO, 2014), colocam os produtores familiares numa posição competitiva desfavorável para o acesso a grandes mercados. Outro desafio discutido por Kiyota e Perondi (2014) consiste na sucessão geracional. Para os autores, este segmento está ameaçado pelos interesses pessoais dos filhos dos agricultores familiares, que saem do meio rural para estudar e descobrir outras formas de realização profissional. Já Poulton, Dorward e Kydd (2010) indicam que, para conseguir atender à demanda dos consumidores por alimentos seguros e de qualidade, é necessário que o agricultor familiar transponha as dificuldades de acesso a insumos, de acesso a informações técnicas e de informações sobre o mercado. Wilkinson (2008) considera que o acesso ao mercado pode ser alcançado pela agricultura familiar por meio de produtos “coloniais” ou associados à produção artesanal, cuja qualidade está atrelada ao saber-fazer e à tradição. Neste caso, segundo o autor, o desafio está no gerenciamento e na comercialização.

Para o agricultor familiar que apresenta dificuldades de acesso a mercados, as Indicações Geográficas (IGs) podem se tornar uma estratégia para facilitar a agregação de valor e o acesso a canais de comercialização, trazendo a possibilidade de aumento de renda e bem-estar individual. Tal estratégia pode contribuir para o desenvolvimento territorial na medida em que recursos locais e produtos típicos de um território são valorizados (BRASIL, 2010). As IGs consistem em uma estratégia que pode favorecer o acesso a novos mercados e possibilitar a agregação de valor para determinados produtos de uma região específica (BRASIL, 2010). Segundo o Acordo TRIPS (em inglês *Agreement on Trade-Related Aspects*

of Intellectual Property Rights), IGs são registros que identificam um produto como originário do território de um Membro (da Organização Mundial do Comércio), ou região ou localidade deste território, quando determinada qualidade, reputação ou outra característica do produto seja essencialmente atribuída à sua origem geográfica (BRASIL, 2015a).

No Brasil, as IGs são concedidas a entidades representativas da coletividade que envolva agricultores familiares e/ou empresariais por meio de registro no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Os registros de IG protegem aqueles que estão inseridos no território ao combater as ações oportunistas de falsas indicações. Além disto, o registro valoriza os atributos intrínsecos ao produto, relacionando-os a sua origem (BRASIL, 2010).

O uso de registros de IGs é recente no país, sendo o primeiro fornecido em 2002 para os vinhos tinto, branco e espumante da Região do Vale dos Vinhedos no Rio Grande do Sul. Desta maneira, as evidências na literatura científica sobre os benefícios percebidos pelos agricultores familiares e seu reflexo na coordenação e no desenvolvimento territorial são recentes.

Atualmente há 53 registros no país, sendo 45 nacionais e 08 estrangeiros¹. Os produtos registrados podem ser *in natura* ou processados, havendo também registro para serviços. As regiões protegidas por registros de IGs estão concentradas no Sul, Sudeste e Nordeste do país. Considerando os registros de IG para o café, encontram-se quatro regiões protegidas: a Região do Cerrado Mineiro, a Região da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, o Norte Pioneiro do Paraná e a Alta Mogiana em São Paulo (INPI, 2015).

Para que os agentes possam utilizar o registro de IG, os produtos ou serviços devem atender a requisitos contidos em normas registradas no INPI, determinadas por eles mesmos por meio de uma entidade representativa da coletividade. Isso pode levar os produtores à necessidade de especialização e de realização de investimentos para garantir o atendimento aos requisitos e acesso ao uso do registro, segundo Mafra (2008). Considerando que a IG é ligada ao território e que esta assegura determinados atributos, os ativos envolvidos nas transações tendem a serem específicos, assim os investimentos realizados para alcançar essa diferenciação nem sempre são recuperáveis. Tal característica faz com que o produtor rural necessite adotar estruturas de governança mais complexas visando a minimização dos custos de transação.

¹ Dado atualizado em 21 de dezembro de 2015 (INPI, 2015).

Custos de transação são definidos por Williamson (2012), como os custos de funcionamento de um sistema econômico. Segundo o autor, quanto maior for a especificidade do ativo que está sendo transacionado, menor será a possibilidade de replantá-lo caso haja rompimentos ou términos prematuros de contratos, o que ocasiona maiores custos para os agentes envolvidos na transação. O mesmo autor enfatiza que as estruturas de governança são as estratégias de governança utilizadas de maneira eficiente visando à redução dos custos de transação. Esses conceitos fazem parte dos estudos realizados pela Economia dos Custos de Transação.

Saes e Silveira (2014), ao analisar as estratégias de diferenciação dos mercados de café e de boi gordo, verificaram que as estruturas de governanças nestes casos são adotadas considerando a necessidade de manter o abastecimento de determinada matéria prima necessária para obter um produto diferenciado que atenderá a um nicho de mercado. Por isso, segundo os autores, a estratégia utilizada é adotar mais de uma estrutura de governança e assim minimizar os custos envolvidos nestas transações. Gonçalves (2014), ao verificar as estruturas de governança adotadas em sistemas agroalimentares de cafés certificados no sul de Minas Gerais, conclui que as estruturas de governança praticadas nem sempre são aquelas que contribuem para o produtor rural recuperar os custos envolvidos na implantação das certificações que proporcionaram a diversificação do café.

Entende-se nesta pesquisa, que a adoção de estruturas de governança alinhadas às características das transações e dos agentes promove a coordenação entre os diversos agentes que compõem o território com registro de IG. A coordenação eficiente permite que as informações decorrentes da transação sejam recebidas, processadas, difundidas e utilizadas por toda a cadeia produtiva, alinhando as estratégias de governança (FARINA, 1999). Assim sendo, a coordenação se torna capaz de reduzir os custos de transação e promover eficiência e eficácia para a cadeia produtiva.

Se por um lado, as IGs contribuem para o desenvolvimento territorial como afirmado em BRASIL (2010), Froehlich *et al.* (2010) e Champredonde *et al.* (2014) realizaram estudos sobre IGs e o desenvolvimento territorial no sul do país e verificaram situações de consequências negativas relacionadas às IGs. Os autores verificaram que os agricultores familiares da região do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional, detentora do registro de IG, têm dificuldades de acessar o uso do registro, pois não conseguem cumprir as normas definidas no protocolo de registro. Contudo, Schmidt, Saes e Monteiro (2014) observaram consequências positivas no uso do registro de IG para os diversos atores sociais da região do Vale dos Vinhedos, no Rio Grande do Sul, e Lourenzani *et al.* (2013)

observaram consequências positivas para os produtores de café em regiões brasileiras com registro de IG. Desta maneira, pesquisar regiões brasileiras detentoras do registro de IG contribuirá para a compreensão do seu reflexo no fortalecimento da agricultura familiar e no desenvolvimento territorial.

Considerando o sistema agroalimentar do café, Saes (2007) aponta que a estratégia de diferenciação leva a mudanças nas relações entre os agentes envolvidos, bem como na estratégia de acesso aos nichos de mercado. Gonçalves (2014) verifica que as incertezas, sejam elas climáticas ou de mercado, têm influenciado na produção de café certificado e, conseqüentemente, influenciam a coordenação deste sistema agroalimentar, levando os agentes a adotarem estruturas de governança ineficientes para a coordenação da transação. A autora observou em seus estudos que os produtores de café certificado do Sul de Minas Gerais têm adotado as estruturas de governança que foram denominadas como “mercado sem garantia” e “mercado com garantia”. Segundo a autora, o mercado “sem garantia” são as escolhas de governança que não oferecem garantia entre os agentes. O preço neste caso é estabelecido segundo a oferta e a demanda do mercado, sem garantia de recuperação do investimento inicial. Há negociação a cada transação, configurando um mercado *spot*. Porém, considerando as características das transações, a maior eficiência seria alcançada por meio de contratos, para alinhar a coordenação entre os agentes. Assim, quando a governança escolhida é “mercado com garantia”, verifica-se que a coordenação existente entre produtores cooperados e as cooperativas é sustentada pela reputação e por transações recorrentes, pois é identificada dependência mútua entre estes agentes e necessidade de continuidade das relações.

Observa-se que a coordenação eficiente, seja vertical ou horizontal, pode influenciar o desenvolvimento rural. Navarro (2001, p. 88) considera o desenvolvimento rural como “ação previamente articulada que induz (ou pretende induzir) mudanças em um determinado ambiente rural”. O ambiente rural encontra-se inserido em um dado território. Sobre isto Guanzioli (2011) afirma que a agricultura desempenha papel importante no processo de estruturação de economias regionais. As cadeias produtivas transcendem os limites dos municípios e por isso, segundo o autor, uma ação municipal pode influenciar os que estão no entorno, causando interdependência e dinamizando o território. Ploeg (2013, p. 115) afirma que “a noção de desenvolvimento rural é frequentemente entendida como sendo a síntese mais ou menos concisa do que ocorre no rural”. O autor complementa ao afirmar que o ambiente rural é heterogêneo e isto reflete nas práticas e posicionamentos dos que estão inseridos neste ambiente. Já Mior (2009) enfatiza que a abordagem endógena de

desenvolvimento rural tem crescido nas últimas décadas. Esta abordagem prioriza os recursos existentes em um determinado território, quer sejam eles naturais, humanos ou culturais. Estes recursos, quando ativados, possibilitam a diferenciação do mesmo. A diversificação de produtos, uma característica da agricultura familiar, prevalece na economia deste ambiente que busca integrar-se com o mercado externo por meio de nichos de mercados ou mercados segmentados. Segundo o autor, para alavancar o desenvolvimento do território, é importante que haja iniciativas locais que utilizem os recursos disponíveis e a diversificação.

Sob a ótica do desenvolvimento territorial, a coordenação dos atores sociais é um ponto chave para a organização dos Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL). Tal abordagem tem sido utilizada para compreender como pequenas agroindústrias rurais têm superado, por meio da tecnologia e do saber-fazer local, as dificuldades inerentes à evolução tecnológica e de consumo (MUCHNIK, 2012; BOUCHER; MUCHNIK, 1995). Ao identificar um produto ou uma cesta de produtos que estão fortemente vinculados ao território, o SIAL pode vir a ser utilizado como ferramenta de desenvolvimento do mesmo (MUCHNIK, 2012). Um produto oriundo de um SIAL pode transmitir ao consumidor informações inerentes ao território, tais como a identidade e valorização do saber-fazer e da cultura local, do resgate da história local, da paisagem, da preocupação com o meio-ambiente, o que o torna um ativo com especificidade territorial (AMBROSINI; FILIPPI; MIGUEL, 2008). Para que haja a eficácia desta abordagem no desenvolvimento do território, é importante haver confiança entre os diversos atores sociais que o compõem, permitindo assim, o compartilhamento de conhecimento e, conseqüentemente, a coordenação da cadeia agroalimentar (AMBROSINI; FILIPPI; MIGUEL, 2008).

Considerando o desenvolvimento territorial, Niederle (2009) afirma que há controvérsias em torno das IGs serem um instrumento eficaz para promovê-lo. Para ser um instrumento de desenvolvimento territorial, a IG deverá formar uma rede entre os diversos atores que compõem o território. Se o seu uso for apenas setorial, serão beneficiados apenas os produtores mais capitalizados e que conseguem apropriar-se da renda gerada pela agregação de valor ao produto. Mas, segundo o autor, ocorrendo cooperação entre os diversos atores e o fluxo de informações entre estes for livre, todos serão beneficiados e o território será desenvolvido.

Logo, o seguinte questionamento norteia o problema desta pesquisa: como os registros de IGs favorecem o aumento da coordenação e contribuem para o desenvolvimento territorial nos Sistemas Agroalimentares de café proveniente da agricultura familiar?

A produção de café no Brasil remonta do século XVII e atualmente o país é o maior produtor e exportador mundial. Em 2014², o país produziu 49,5 milhões de sacas de 60 kg, sendo responsável por 33,29% da produção mundial e exportou 32,3 milhões de sacas, correspondendo a 26,81% da exportação mundial (AGRIANUAL, 2015). Além da importância econômica, segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (BRASIL, 2015b), o cultivo do café empregou formalmente em 2013, aproximadamente 242 mil pessoas no país. Acredita-se que cerca de 38,31% do café produzido no Brasil provém da agricultura familiar (IBGE, 2009).

Considerando a coordenação nos sistemas agroalimentar de café, Pedini (2011) ao analisar o mercado *Fair Trade* como alternativa para a agricultura familiar frente ao mercado convencional do café verificou que, apesar desta certificação estar baseada em relação de confiança entre os atores, além de reduzir os custos de transação, esta acaba por conduzir a uma coordenação por meio de contratos. Mafra (2008) verifica que diferentemente do que ocorre no mercado de vinhos, o mercado do café é essencialmente padronizado e as estratégias de diferenciação são, por vezes, ditadas pelas empresas que acabam por desempenhar a função de coordenação em todo este sistema agroalimentar. Logo, é pertinente verificar a coordenação nos sistemas agroalimentares de café proveniente da agricultura familiar e sua relação com o registro de IG.

A produção de café arábica no Brasil está concentrada nas regiões dos estados de Minas Gerais, Espírito Santo e São Paulo. Cada região apresenta características edafoclimáticas distintas que, juntamente com o *know-how* local, resultam em cafés com características próprias. Nesse sentido, quatro regiões produtoras brasileiras já alcançaram registros de IG, como exposto anteriormente.

Uma estratégia para que o café brasileiro seja aceito e valorizado nos mercados é a diferenciação por meio da qualidade do produto. Segundo Teuber (2010) e o Bureau de Inteligência Competitiva do Café (2014), há uma crescente demanda mundial do consumo de cafés especiais, nos quais se incluem os certificados (*Fair Trade* e orgânicos), os cafés *gourmet* e os cafés que remetem a uma origem, o que justifica os investimentos em IGs. Nos Estados Unidos o consumo de cafés especiais em 2014 ultrapassou o consumo de cafés comuns, alcançando 51% do mercado norte americano (SCAA, 2015a).

Como citado anteriormente, os requisitos que determinam o padrão dos produtos em uma IG estão contidos em normas determinadas pelos produtores que compõem

² Atualizado em setembro/2014

as entidades representativas da coletividade, detentoras do registro. Dentre os requisitos pode-se citar a espécie e origem da matéria-prima, o manejo e forma de produção, armazenamento, municípios abrangidos pela delimitação da área protegida (BRASIL, 2010). A fiscalização para que estes requisitos sejam cumpridos fica sob a responsabilidade da entidade detentora do registro (BRASIL, 2010). Apesar de todos os produtores contidos no território com IG terem o direito de uso do registro, somente aqueles que atendem aos requisitos determinados previamente podem utilizá-lo. Isso pode influenciar na coordenação da cadeia deste sistema agroalimentar, gerando impactos positivos ou negativos no desenvolvimento rural (FROEHLICH *et al.*, 2010; LOURENZANI *et al.*, 2013; CHAMPREDONDE *et al.*, 2014; SCHMIDT, SAES, MONTEIRO, 2014).

Neste contexto, o objetivo principal desta pesquisa é analisar como os registros de IGs favorecem a coordenação do sistema agroalimentar de café na agricultura familiar e quais suas contribuições para o desenvolvimento territorial, especificamente das regiões da Serra da Mantiqueira em Minas Gerais e o Norte Pioneiro do Paraná.

Para tanto, os seguintes objetivos específicos são propostos:

- a) Caracterizar esses territórios que produzem café com IGs quanto ao ambiente físico, *know-how* e tradição histórica;
- b) Caracterizar o ambiente institucional dos territórios que produzem o café com registro de IGs;
- c) Analisar as formas de coordenação utilizada em sistema agroalimentar do café com IGs destas regiões;
- d) Identificar a contribuição das IGs para o desenvolvimento territorial, considerando as dimensões identidade territorial, papel do Estado, integração entre produtores e mercado, e integração socioeconômica, propostas por Abramovay (2003), Roca e Mourão (2003), Cazella (2011) e Medina *et al.* (2015).

1.1 Esquema Geral da Dissertação

A presente dissertação foi organizada em cinco capítulos. No Capítulo 1 são apresentados a introdução, o problema de pesquisa e a justificativa para o desenvolvimento da mesma, os objetivos geral e específico a serem alcançados e o esquema geral desta dissertação.

O Capítulo 2 traz o referencial teórico-empírico que dá embasamento ao problema da pesquisa, bem como a teoria e a abordagem que permitirão as análises dos dados

coletados. Este é subdividido em quatro seções. A seção 2.1 aborda a revisão sobre a Agricultura Familiar, com conceito, características, desafios e vantagens. A seção 2.2 traz o panorama sobre as Indicações Geográficas no Brasil, com enfoque para as regiões protegidas no qual o café é o produto reconhecido e atribuído à região, bem como o mercado de cafés especiais.

A abordagem dos Sistemas Agroalimentares Localizados é tratada na seção 2.3, verificando-se a questão do desenvolvimento territorial e as contribuições da coordenação nos territórios em que são identificados recursos que poderão vir a ser ativados.

E ao final deste capítulo, na seção 2.4 aborda-se a teoria utilizada para a compreensão da coordenação: a Nova Economia Institucional com as vertentes do Ambiente Institucional e a Economia dos Custos de Transação (ECT). A ECT é desenvolvida com seus principais pressupostos, as características dos agentes e as características das transações. As estruturas de governanças adotadas para viabilizar a coordenação entre os agentes envolvidos nas transações também são descritas nesta seção e o alinhamento entre a teoria da ECT e a abordagem SIAL.

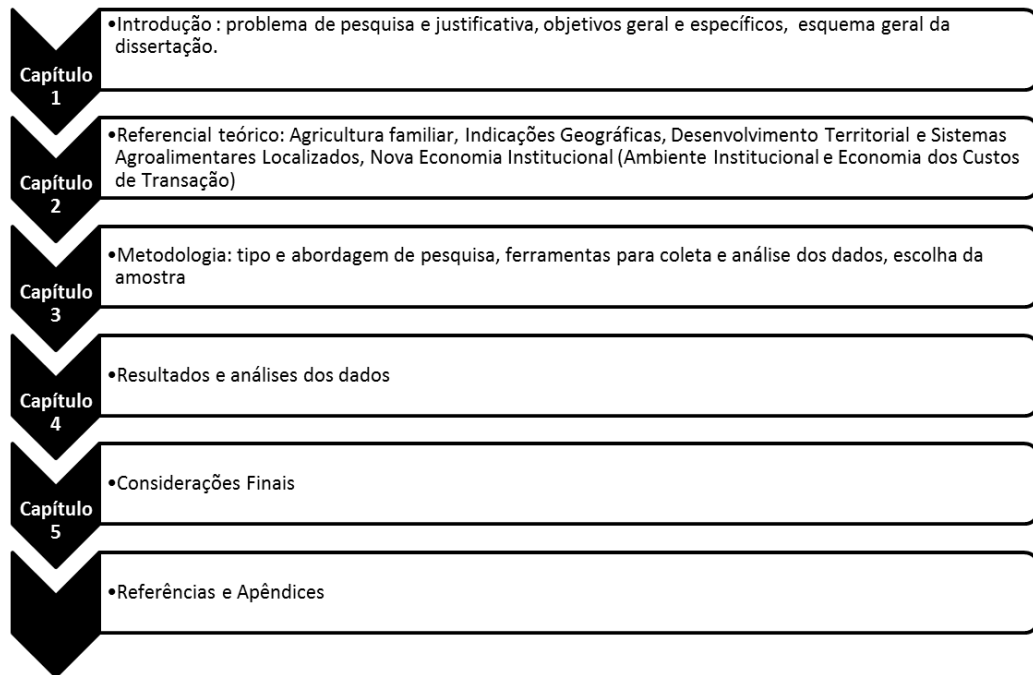
O Capítulo 3 trata da metodologia utilizada para alcançar os objetivos propostos. Observa-se neste capítulo o tipo de abordagem, as ferramentas de pesquisa adotadas e as variáveis de análise que melhor responderiam ao problema de pesquisa. A escolha da amostra e a forma de coleta e análise dos dados também estão descritos neste capítulo.

No Capítulo 4 são discutidos os resultados e análises da pesquisa, sendo subdividido em cinco seções. Para melhor compreensão dos resultados, o capítulo traz uma breve introdução do mercado de café com questões históricas e econômicas no Brasil e no mundo. A seção 4.1 traz a caracterização dos territórios com aspectos geográficos e históricos. Os ambientes institucionais em que estão inseridos os territórios pesquisados e quais suas influências sobre a coordenação e o desenvolvimento do território são analisados na seção 4.2.

Na seção 4.3 por sua vez traz as caracterizações dos entrevistados, analisados sob as características da agricultura familiar no que tange a mão de obra empregada e a diversificação da produção. A análise da transação, das escolhas da governança e a coordenação são tratadas na seção 4.4, com descrição da transação em cada território pesquisado. E por fim, na seção 4.5, são analisadas as questões de desenvolvimento territorial por meio das variáveis: identidade territorial, o papel do Estado, integração entre produtor e mercado e integração socioeconômica.

O Capítulo 5 tratará do resultado final, das considerações e das limitações, bem como das proposições de pesquisas futuras que poderão surgir ao término desta. E por fim, as Referências e Apêndices. A Figura 1 apresenta o esquema geral da dissertação.

Figura 1- Esquema geral da dissertação



Fonte: elaborado pela autora.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Buscando atender ao objetivo dessa pesquisa, quatro vertentes são relevantes para a constituição do referencial teórico: a Agricultura Familiar, as Indicações Geográficas, a Nova Economia Institucional (NEI), especificamente no tocante ao Ambiente Institucional e a Economia dos Custos de Transação (ECT), e os Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL). Acredita-se que estes propiciarão a compreensão e a análise dos sistemas agroalimentares de café com IG para as regiões de estudo.

Enquanto objeto de estudo de pesquisa, faz-se necessário compreender os conceitos encontrados na literatura sobre agricultura familiar e assim verificar as características deste grupo social, bem como os desafios enfrentados.

As IGs são regidas por leis, normas e protocolos que constituem um ambiente institucional capaz de influenciar as decisões dos agricultores familiares quanto à sua relação entre si e com o mercado. As instituições consistem em normas estabelecidas que estruturam a interação social, econômica e política. Estas são restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade) (NORTH, 1991). Já as transações nos Sistemas Agroalimentares de café em territórios com registro de IG, onde a agricultura familiar predomina, será analisada sob a luz da Economia dos Custos de Transação (ECT).

Para melhor compreender a relação com o desenvolvimento rural, utilizar-se-á a abordagem dos Sistemas Agroalimentares Localizados.

2.1 Agricultura Familiar

De acordo com Schneider e Niederle (2008), há na literatura diversas definições para o termo Agricultura Familiar. Apesar de diferirem em alguns pontos, as definições convergem sobre o aspecto de que o agricultor familiar é aquele que vive e trabalha com sua família em uma propriedade rural.

Para Wanderley (2001), as simultaneidades da posse dos meios de produção e da responsabilidade por realizar os trabalhos na propriedade caracterizam o agricultor familiar e o distingue dos demais. Todavia, a autora ressalta que o fato de ser familiar imprime peculiaridade em sua maneira de agir econômica e socialmente.

Diferentes das demais unidades de produção em que as relações de trabalho são baseadas em contratações e salários, na agricultura familiar a mão de obra é oriunda da família e traz ganhos por reduzir custos com a gestão, supervisão e operacionalização da produção, pois não há a necessidade de pagamento de salário, como afirmam Buainain,

Romeiro e Guanziroli (2003). Além disso, os autores ressaltam maior produtividade, considerando-se que a agricultura familiar estará mais interessada em obter produtos de qualidade para comercialização e também disposta a trabalhar com produção diversificada de alimentos.

A *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO) define a agricultura familiar como aquela que realiza as mais diversas atividades agrícolas, tendo como base a família no gerenciamento da propriedade e sendo o principal fator de mão de obra os membros que a constituem (FAO, 2015).

O universo da agricultura familiar é heterogêneo e vários são os fatores que determinam suas diferenças. Schneider e Niederle (2008) destacam a própria denominação de agricultura familiar, que no Brasil é capaz de abranger, de acordo com cada região, diferentes denominações, dos quais se pode citar o colono, o sitiante, o posseiro e o ribeirinho. Os autores também ressaltam que as ações tomadas pelos agricultores familiares, no que tange ao modo de gerenciar sua propriedade, nas decisões do que e quanto produzir e suas relações com os mercados estão fortemente ligadas aos laços de consanguinidade e de parentesco, contribuindo para a heterogeneidade deste segmento. Essas ações criam condições para que este grupo social possa manter-se vivo na sociedade ao dar sustento para superar demais fatores aos quais o agricultor familiar tem acesso precário, tais como terra, capital, informações sobre o mercado e canais de comercialização (SCHNEIDER; NIEDERLE, 2008).

Buainain, Romeiro e Guanziroli (2003) e Buainain *et al.* (2005) destacam que a renda também é um fator que difere neste grupo. Enquanto algumas propriedades familiares conseguem gerar renda suficiente para o seu sustento e estão inseridas em cadeias agroindustriais, outras enfrentam dificuldades por falta de recursos básicos, como terra e capital. Guanziroli *et al.* (2001) afirmam que o universo agrário é heterogêneo e complexo, pois há diferenças na própria paisagem agrária, bem como na maneira como cada agricultor age em relação à sua produção, as estratégias que utiliza para sua sobrevivência, seus interesses e como administra as intempéries. Isto justifica a baixa eficiência das políticas públicas que, por vezes, são voltadas a atender um segmento homogêneo.

O conceito de agricultura familiar, conforme descrito por Wanderley (2001), não é novo, mas assume ares de renovação no Brasil devido à importância e à abrangência que se tem dado à sua utilização. O termo agricultura familiar era quase inexistente no Brasil antes de 1990. De acordo com Pedroso (2014), o termo foi institucionalizado nessa mesma década por meio da criação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

(Pronaf). O PRONAF é um programa que tem como objetivo financiar projetos individuais ou coletivos de agricultores familiares. Para operacionalizar o acesso dos produtores e enquadramento às normas do Programa foi sancionada a Lei 11.326 de 24 de julho de 2006, que estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais, que define os seguintes critérios para enquadrar o agricultor familiar e o empreendedor familiar rural:

- I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais;
- II - utilize predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento;
- III - tenha percentual mínimo da renda familiar originada de atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento, na forma definida pelo Poder Executivo; (Redação dada pela Lei nº 12.512, de 2011).
- IV - dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família (BRASIL, 2014).

Segundo Altafin (2007), a agricultura familiar no Brasil teve sua origem por meio dos índios, escravos africanos, mestiços, brancos não herdeiros e os imigrantes europeus, que cultivavam em pequenas áreas de propriedades suas, ou não, e realizavam o abastecimento do mercado interno com produtos considerados de subsistência. A autora ressalta que esses grupos tinham em comum o posicionamento secundário perante a economia e o desenvolvimento do país, não recebendo incentivos e garantias advindos do governo. Por sua vez, Schneider e Niederle (2008) afirmam que várias são as formas familiares de produção e que estas tiveram suas origens a partir da expansão das fronteiras agrícolas e da ocupação territorial de imigrantes europeus no país.

Wanderley (2001) afirma que a agricultura camponesa tradicional também é uma das formas sociais de agricultura familiar, pois ela está alicerçada no tripé família-produção-trabalho, diferenciando-se da agricultura familiar por meio da maneira como realiza suas atividades econômicas. Segundo a autora, o agricultor camponês tradicional tem por objetivo garantir a subsistência imediata de sua família e a reprodução deste grupo social por meio das gerações posteriores.

Abramovay (1998), por sua vez, ressalta que o camponês realiza uma integração parcial com mercados incompletos. Ou seja, este segmento que produz visando o seu próprio sustento, comercializa o excedente de sua produção sujeitando-se a receber o que o mercado está disposto a pagar, pois a comercialização não é o seu objetivo. Isto poderia fadá-lo à aniquilação, contudo, na medida em que aprimora sua relação com o mercado, surge um novo segmento: o agricultor familiar.

Para Schneider e Niederle (2008), apesar de camponeses e agricultores familiares apresentarem semelhanças entre si, a principal diferença é como cada grupo social lida com as relações sociais, econômicas e mercantis. Os autores afirmam que os agricultores familiares são muito mais integrados e dependentes do mercado e por isso, para poderem garantir sua reprodução, necessitam manter um bom relacionamento com o mesmo. Contudo, Alves (2014) afirma que o mercado é imperfeito e esta característica desfavorece a pequena produção, que conseqüentemente é prejudicada pela imperfeição dos mercados financeiros, de insumos, de produtos e exportações, além da difusão imperfeita da tecnologia e de extensão rural pública ineficiente.

Conterato, Schneider e Waquil (2010) elaboraram uma tipologia considerando os conceitos de estilos de agricultura familiar. Esta tipologia foi dividida em cinco categorias ou estilos:

a) Estilo 1: altamente descapitalizada e economicamente vulnerável, por terem renda média anual baixa e serem dependentes dos recursos advindos da previdência social;

b) Estilo 2: capitalizado, altamente especializado e mercantilizado, permite que as pessoas continuem a viver no meio rural, remunerando-as razoavelmente, bem como potencializando os demais recursos produtivos;

c) Estilo 3: altamente voltado para o autoconsumo e dependente das transferências sociais;

d) Estilo 4: descapitalizada e dependente da produção de *commodity*, tornando-se vulnerável socialmente, bem como econômico-produtiva, resultante da dificuldade de afastamento dos mercados de produtos e serviços, e das incertezas climáticas e de mercados, característicos da produção de *commodity*;

e) Estilo 5: diversificado na perspectiva não agrícola e altamente capitalizado.

Pedroso (2014) aponta que a principal diferença encontrada para caracterizar a agricultura familiar nos Estados Unidos e na União Europeia em relação à estrutura brasileira é que, essas regiões consideram a atividade proveniente da agricultura familiar como atividade econômica, seguindo a concepção da economia capitalista. Por isso, segundo a autora, basta que a gestão da propriedade e a mão de obra utilizada sejam predominantemente familiares para assim serem consideradas.

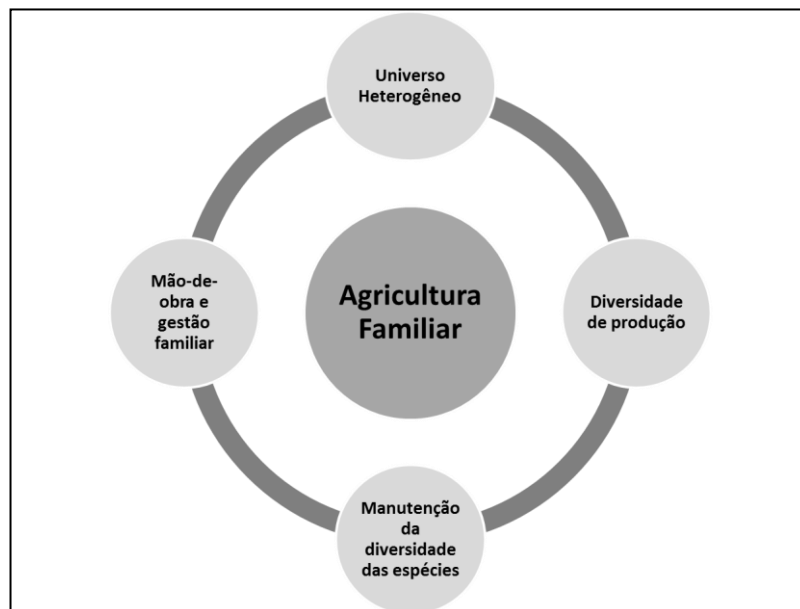
O Censo Agropecuário 2006 para a Agricultura Familiar (IBGE, 2009) identificou que 84,4% dos estabelecimentos agropecuários no Brasil são da agricultura familiar. Isto demonstra que a maioria das propriedades agrícolas no país é de pequeno e

médio porte, pois um módulo fiscal pode variar entre cinco e 110 hectares, dependendo do município (LANDAU *et al.*, 2012).

Além disto, o Censo Agropecuário 2006 para a Agricultura Familiar (IBGE, 2009) apontou que os principais produtos que compõem a alimentação diária da população brasileira advêm da agricultura familiar. Logo, a agricultura familiar brasileira garante a segurança alimentar da população que necessita de alimentos variados para uma boa saúde e nutrição.

A agricultura familiar também tem um importante papel na manutenção da diversidade de alimentos. A pesquisa de Khoury *et al.* (2014) verificou que a produção mundial de alimentos está concentrada em *commodities* que trazem ganhos de energia, proteína e gordura para alimentar a população mundial. Porém, isto tem levado à homogeneização da produção alimentícia mundial. Logo, a diversidade proveniente da produção familiar é de extrema relevância para garantir a diversidade genética dos alimentos, tornando esse grupo social um guardião dos recursos genéticos que poderão garantir no futuro a heteroginização da produção de alimentos. A Figura 2 sintetiza as características da Agricultura Familiar.

Figura 2- Características da Agricultura Familiar.



Fonte: elaborado pela autora a partir de Guanziroli *et al.* (2001), IBGE (2009), Khoury *et al.* (2014) e Pedroso (2014).

No que diz respeito à geração de renda, Guilhoto *et al.* (2007) destacam a importância da agricultura familiar como elemento para a geração de riqueza que contribui

para o crescimento da economia do país. Os autores realizaram uma análise dos dados obtidos de uma pesquisa realizada pela FAO/INCRA³, a qual compreendeu o período de 1995 a 2005 e verificaram que já naquela época o segmento respondia por expressiva parcela da produção nacional agropecuária. Buainain, Romeiro e Guanzioli (2003) também afirmam que a agricultura familiar consegue alcançar níveis superiores de renda agropecuária em relação à agricultura empresarial, por explorar com intensidade os recursos disponíveis (terra, água, mão de obra), mesmo sendo os mesmos escassos.

A agricultura familiar é importante fornecedora de matéria-prima para a indústria brasileira de alimentos processados, destacando sua participação na indústria de embutidos (aves e suínos) e de grãos para a indústria de óleo vegetal; ambos os exemplos da região Sul, ressaltados por Guilhoto *et al.* (2007). No Sudeste, o destaque é a participação da agricultura familiar na cadeia do leite do estado de Minas Gerais. Os autores consideram que a região Sul é a que mais se sobressai perante as demais regiões, dada à peculiaridade de sua colonização e herança cultural. Estas características condicionam ações coletivas, o que contribui para que os agricultores familiares sejam capazes de competir com agricultores empresariais. Já as regiões Norte e Nordeste apresentam, em geral, uma agricultura familiar atrasada e de subsistência e que, segundo os autores, muito pouco ou quase nada realiza de associativismo (GUILHOTO *et al.*, 2007).

Sobre as ações coletivas, Blum (2001) considera que a união de forças por meio do associativismo permite aos agricultores familiares a possibilidade de ultrapassar as dificuldades que advém da baixa escala de produção, do acesso ao crédito, da comercialização e da possibilidade de agregação de valor ao produto. Poulton, Dorward e Kydd (2010) afirmam que as ações coletivas podem minimizar as dificuldades enfrentadas pelos agricultores familiares no que diz respeito ao acesso aos serviços, bem como conseguir monitorar a rastreabilidade a um custo menor. Todavia, mesmo com a possibilidade de ações coletivas verificam-se na literatura alguns desafios que o agricultor familiar encontra para se manter na atividade agrícola.

Dentre estes desafios, Buainain, Romeiro e Guanzioli (2003) afirmam que a escassez de mão de obra constitui um problema para algumas famílias agricultoras devido à redução do número de filhos e ofertas atrativas de emprego nos centros urbanos que levam os mesmos a desejarem sair do meio rural. Desta maneira, a mão de obra torna-se restrita e a sucessão geracional é comprometida.

³ Pesquisa “Novo Retrato da Agricultura Familiar” realizada por meio de convênio FAO/INCRA.

Blum (2001) atribui a escassez de mão de obra ao êxodo rural, que foi influenciado pela mecanização e utilização de insumos químicos que contribuíram para o aumento da produtividade, mas, por outro lado, disponibilizaram mão de obra. A qualidade da mão-de-obra, segundo o autor, também é um fator importante para assimilar novas tecnologias e para o adequado gerenciamento da propriedade. Kiyota e Perondi (2014) detectaram em seu trabalho que os jovens estão determinando suas escolhas e por isso, buscam as oportunidades profissionais que lhes são mais atrativas. Eles saem para estudar nos centros urbanos e até desejam retornar para o meio rural, porém, não descartam a possibilidade de alcançar outros postos de trabalho, afirmam os autores.

Outro desafio encontrado na literatura é o acesso ao crédito. Buainain, Romeiro e Guanzioli (2003) afirmam que a agricultura familiar moderna necessita investir em insumos, equipamentos e instalações para produzir, logo o acesso ao crédito torna-se importante para adquiri-los e mantê-los. Por isso, para manter a capacidade competitiva num mercado cada vez mais competitivo, os autores ressaltam a importância do acesso a crédito suficiente aos agricultores familiares e também a realização de contratos adequados que não venham causar-lhes restrições de acesso. Poulton, Dorward e Kydd (2010) afirmam que uma saída para a concessão de crédito seria o fornecimento de microcréditos com menor formalidade para a contratação, facilitando assim, o acesso ao crédito para os agricultores familiares mais empobrecidos. Considerando a heterogeneidade do setor agrícola familiar, Blum (2001) afirma que as políticas de créditos deveriam levar em consideração a situação de cada agricultor familiar, pois enquanto alguns conseguem o acesso, outros estão abaixo da linha da pobreza.

A capacidade empresarial também é apontada na literatura como outro desafio do setor. O agricultor familiar, por vezes, pode estar inserido em uma região favorável para o seu crescimento e desenvolvimento, com facilidade de acesso ao mercado e ao crédito, contudo, as dificuldades para gerenciar sua produção e propriedade levam ao insucesso de projetos mal concebidos e desenvolvidos, afirmam Lourenzani e Souza Filho (2005).

Blum (2001) destaca que a maioria dos agricultores desconhece ou mal faz o controle dos custos de sua produção e por isso tem dificuldade de perceber quais são os problemas que causam o seu empobrecimento.

Por vezes, esta capacidade gerencial é transmitida de pai para filho e não acompanha as modificações que ocorrem no ambiente. Logo, o modo como o agricultor toma as suas decisões no momento da produção e da comercialização podem criar um importante gargalo para a agricultura familiar, evidencia Azevedo e Faulin (2005).

O baixo acesso à inovação tecnológica também é um desafio para a agricultura familiar, dificultando a adoção de novas técnicas de cultivo e manejo, bem como de armazenamento ou transporte adequado da produção. Para Vieira Filho (2014), o acesso à tecnologia, no caso da agricultura familiar, é dificultado pela pobreza rural e também pela falta de capacidade em absorver os avanços proporcionados pela tecnologia. O autor cita que, ainda assim, a agricultura familiar tende a ser mais eficiente no uso de recursos que a agricultura empresarial, pois apesar do baixo investimento em tecnologia, consegue obter uma maior produtividade com o recurso que lhe é disponível.

Blum (2001) destaca que os agricultores familiares no Brasil apresentam problemas com a baixa tecnologia porque, além de não utilizarem os insumos adequadamente, perdem parte do que foi produzido durante a colheita e no armazenamento inadequado. Isso poderia ser evitado, segundo o autor, se os agricultores tivessem acesso à assistência técnica que os auxiliassem neste aspecto.

Por fim, o acesso aos serviços também se constitui em um gargalo para o agricultor familiar (BUAINAIN; ROMEIRO; GUANZIROLI, 2003). Esta dificuldade de acesso se dá em algumas regiões devido à dispersão das propriedades e por serem empobrecidas, o que torna este segmento da agricultura um mercado não relevante para se constituir empresas destinadas ao mesmo. Dentre os serviços que os agricultores familiares não têm acesso ou lhes são escassos, os autores citam a assistência técnica, a extensão rural, os serviços de meteorologia e de comercialização. Estes serviços são extremamente necessários para o seu desenvolvimento e consolidação.

Apesar dos desafios vivenciados pela agricultura familiar, verificam-se na literatura algumas vantagens competitivas frente à agricultura empresarial. Buainain, Romeiro e Guanziroli (2003, p. 333) descrevem como vantagens competitivas deste setor agrícola a “[...] redução dos custos de transação, menor custo de mão de obra em relação ao trabalho assalariado em atividades intensivas em trabalho e em atenção, produtividade mais elevada do trabalho familiar”. Além disso, os autores consideram que a diversificação da produção se constitui como um trunfo para a agricultura familiar, pois reduz os riscos e a incerteza gerados na comercialização, se os produtores optassem por especializar-se em apenas um produto. Porém, segundo os autores, investir na diferenciação, como a produção orgânica, pode vir a ser uma estratégia importante para auxiliar no crescimento e no aumento da renda de setor da agricultura, pois há uma crescente demanda por produtos com qualidade e segurança. Outra vantagem competitiva apontada por Poulton, Dorward e Kydd (2010) é o conhecimento que o

agricultor familiar tem do local onde se encontra a sua propriedade e a redução dos custos que ele obtém através da supervisão direta da mão de obra familiar.

Para superar as dificuldades vivenciadas pela agricultura familiar, algumas estratégias de coordenação podem ser utilizadas visando o seu fortalecimento. Segundo Poulton, Dorward e Kydd (2010) esta coordenação pode ser: (a) coordenação vertical ao longo de uma cadeia de suprimentos, minimizando ações oportunistas através da repetição contratual entre os agentes pertencentes à cadeia; (b) coordenação horizontal entre os agentes que possuem a mesma função na cadeia de suprimentos; (c) coordenação complementar com aqueles agentes ou instituições que fornecem serviços que complementarão o bom desempenho da cadeia; e (d) coordenação focal onde um único prestador de serviços fornece um pacote completo de serviços pré e pós-colheita para os agricultores familiares.

Lourenzani (2006) observou que pequenos produtores que participam de ações coletivas apresentam melhor capacidade de tomar decisões gerenciais e, por consequência, alcançam melhoria na coordenação da cadeia produtiva, uma vez que conseguem superar alguns obstáculos. Maertens e Swinnen (2008) destacam que a coordenação vertical com grandes redes de supermercados aparece como uma opção para esses pequenos produtores. Ao estabelecer um contrato, essas redes financiam a produção para que os padrões por elas definidos possam ser atendidos. No entanto, só é beneficiado o produtor que faz parte deste contrato. Ao expor os casos de Madagascar e Senegal, países onde a maioria da população é pobre, os autores destacam a importância da coordenação vertical, pois é por meio da coordenação que os pequenos produtores têm acesso a insumos, tecnologia e crédito. Com isso, verifica-se aumento da renda e do bem-estar dentre eles. Por outro lado, Reardon e Berdegú (2002) afirmam que o crescimento da participação das redes varejistas na distribuição de alimentos provocou processos de exclusão na América Latina, pois os pequenos agricultores não conseguiram atender à demanda das redes varejistas, além destas concorrerem com um tradicional canal de comercialização: a feira livre.

A coordenação pode ser alcançada por meio de estratégias e ferramentas de gestão que promovam o fluxo de informações e influenciem o comportamento dos agentes ao longo das cadeias agroindustriais. Como exemplo, estão as certificações de alimentos.

Dörr e Grott (2009) afirmam que quando o consumidor tem acesso às informações sobre o produto adquirido, ele aceita pagar um preço maior, caso reconheça o valor gerado, pois se subentende que este produto foi concebido levando-se em consideração a segurança e a qualidade, dentre outros requisitos. As autoras compararam três certificações diferentes para frutas: GLOBALGAP, Produção Integrada de Frutas (PIF) e *Fair Trade*. Estas

são normas privadas que buscam minimizar as assimetrias de informações. Isto colabora para a redução de custos de transação. Adequar-se às normas de certificação possibilita ao produtor as condições para o acesso aos mercados internacionais. Contudo, quando não conseguem atender às exigências impostas por elas, as certificações tornam-se fatores de exclusão de pequenos agricultores.

Engler *et al.* (2012) pesquisaram a produção de frutas frescas no Chile, maior exportador da América do Sul. Em geral, os produtores e os exportadores deste país só sabem qual será o destino da produção após a colheita. Isso gera dificuldade e custos altos, pois os diferentes mercados exigem diferentes requisitos. Os autores observaram que neste caso, as normas e regulamentações têm sido o principal gargalo para a coordenação, pois se busca produzir uma fruta que possa atender a mais de um mercado.

Lourenzani, Lourenzani e Pigatto (2012) ao considerar o processo de certificação EUREPGAP⁴ da acerola em Junqueirópolis/SP, verificaram que a certificação trouxe importantes ganhos na gestão da atividade, como manejo agrícola, utilização de agrotóxicos, e registros. Estas mudanças, conforme citam os autores, reduziram os custos de produção e possibilitaram acesso a novos canais de comercialização mais exigentes, trazendo maiores ganhos aos agricultores familiares, com perspectiva de desenvolvimento para a região.

Já os registros que identificam as Indicações Geográficas (IGs) segundo Cerdan (2013), são tratados como potenciais instrumentos de promoção da agricultura familiar, dada a possibilidade de qualificar e valorizar um produto, sobre tudo em regiões que se destacam pela notoriedade de um produto e que necessitem desenvolver-se localmente. Além de promover o agricultor familiar, as Indicações Geográficas podem ser instrumentos de proteção da biodiversidade, da agricultura e do território (CERDAN, 2013).

As IGs não são certificações, mas registros cujo direito de uso é, ou deveria ser, público, acessível aos agentes localizados nos territórios. Entretanto, há evidências de que o registro para a carne bovina e seus derivados da Região do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional, não é acessado por todos os produtores do território. Froehlich *et al.* (2010) e Champredonde *et al.* (2014) observaram que, ao invés de promover o desenvolvimento rural, a IG tem sido instrumento de exclusão dos pequenos produtores familiares, pois estes não conseguem atender às exigências estabelecidas no regulamento de uso do registro.

⁴ Quando o trabalho foi realizado a norma GLOBALGAP era denominada EUREPGAP.

Considerando a possibilidade de fortalecimento da agricultura familiar por meio de um registro que auxilie na coordenação eficaz e no desenvolvimento do território no qual ela está inserida, as Indicações Geográficas para o café nas regiões da Serra da Mantiqueira em Minas Gerais e o Norte Pioneiro do Paraná, foram escolhidas como objeto de análise desta pesquisa.

2.2 Indicações Geográficas

Com a crescente demanda por alimentos seguros e de qualidade, surgem no mercado produtos que se diferenciam dos demais pelo modo de produção, por atributos únicos, possibilidade de rastreamento ou garantia de sua origem e procedência. Estas diferenciações de difícil mensuração são garantidas por meio de sinais distintivos que traduzem esta informação ao consumidor. Dentre estes sinais distintivos podem-se citar as marcas de certificações, os selos e os registros de Indicações Geográficas (BRASIL, 2010).

As marcas de certificações visam atestar ao consumidor que o produto ou serviço está em conformidade com normas ou especificações técnicas determinadas e são atestadas por um agente certificador de terceira parte, tais como a certificação de orgânico da Associação de Certificação Instituto Biodinâmico (IBD). Já os selos são insígnias que demonstram ao consumidor o atendimento a uma lei ou norma reconhecida internacionalmente, como no caso do selo de conformidade às normas do INMETRO ou às normas ISO - *International Organization for Standardization* (BRASIL, 2010).

Indicação Geográfica (IG) é um registro concedido a um produto ou serviço que se destaca pela sua notoriedade em uma determinada região territorial geográfica. Esta indicação proporciona àqueles pertencentes à entidade representativa da coletividade, o uso exclusivo do nome geográfico, desde que o produto ou serviço atenda aos requisitos pré-determinados (BRASIL, 2010). Os registros de IGs constituem-se em estratégias para qualificar um produto por meio de sua origem, atreladas ao enraizamento sociocultural que este possui e que não é passível de ser transferido por trazer em si ativos intangíveis (NIEDERLE, 2009).

O surgimento das IGs ocorreu, segundo Cerdan (2013), a partir da percepção que os produtores e os consumidores tiveram sobre determinado produto de uma região que possuía uma qualidade diferenciada dada pela tipicidade do modo de produção ou por fatores climáticos e culturais, e que não se encontra em outra região. Por ser um produto típico, sua notoriedade passa a ser definida e o mesmo absorve o nome geográfico que o distingue dos demais produtos similares, observa a autora. O primeiro registro de IG ocorreu em 1756

quando o Marquês de Pombal, então Primeiro-Ministro do Reino de Portugal, registrou legalmente o Vinho do Porto por meio de decreto, que continha a área delimitada de produção, descrição de sua produção e características do vinho (BRASIL, 2010).

A proteção obrigatória das IGs no mundo é dada pelo Acordo sobre aspectos dos direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio (em inglês *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*). O Acordo TRIPS como é comumente denominado, é obrigatório para todos os membros da Organização Mundial do Comércio (OMC), sendo o Brasil um de seus 153 países membros. Este Acordo prevê no parágrafo 2º, do artigo 22, que os Membros poderão estabelecer legislação própria para efetivar a proteção (BRASIL, 2015a). Assim sendo, no Brasil foi criada a Lei Nº 9.279, de 14 de maio de 1996 que regula os direitos e as obrigações relativas à propriedade industrial.

Segundo esta Lei, o registro de IG é concedido pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) às entidades representativas da coletividade do território em questão, podendo ser eventualmente, concedido a um único produtor ou prestador de serviço (BRASIL, 2015c), sendo divididas em duas classificações:

a) Indicação de procedência (IP): indica o nome de determinada região geográfica reconhecida pela produção de ou fabricação de determinado produto ou prestação de determinado serviço;

b) Denominação de origem (DO): indica o nome de determinada região geográfica cujo produto ou serviço se deva essencialmente ao meio geográfico, incluindo os fatores humanos e naturais.

Silva *et al.* (2013) fazem uma crítica sobre a regulamentação das IGs no Brasil e a comparam com a regulamentação da Espanha. Segundo os autores, no Brasil há falta de definição sobre a atuação do Estado por meio de um único ministério, bem como a atuação dos diversos órgãos que estão envolvidos na divulgação e implantação deste registro, além da falta de controle bem definido para manter o uso do registro, ficando esse controle sob a responsabilidade de produtores e Conselhos Regulamentadores. Já na Espanha, o processo de concessão do registro passa por instâncias em órgãos bem definidos e as certificadoras controlam a permanência do uso do registro. Além disso, a promoção e a divulgação dos produtos realizados pelos Conselhos Regulamentadores europeus são subsidiadas pela União Europeia.

Bruch (2008) encontrou uma série de lacunas ao analisar a história e a legislação sobre as IGs. Estas lacunas podem vir a prejudicar os produtores e os consumidores com relação ao uso indevido de um nome que indique a origem de um produto ou serviço.

Segundo a autora, várias são as diferenças entre o acordo TRIPS e a legislação brasileira, dentre as quais se pode citar que a legislação brasileira prevê a classificação do registro de IG em indicação de procedência e denominação de origem, a utilização de nome geográfico para registrar o produto e não qualquer indicação que recorde a região geográfica, e a possibilidade de o registro ser atribuído a um produto ou serviço. Estas e outras diferenças estão sintetizadas no Quadro 1:

Quadro 1 - Diferenças entre o Acordo TRIPS e a Legislação brasileira.

	Acordo TRIPS	Lei 9.278/1996	
Gênero	Indicação Geográfica	Indicação Geográfica	
Espécie	Indicação Geográfica	Indicação de Procedência	Denominação de Origem
Nome a ser protegido	Qualquer indicação	Nome geográfico	Nome geográfico
Abrangência	Produto	Produto ou serviço	Produto ou serviço
Origem	Do território de um Membro, ou região ou localidade deste território.	De país, cidade, região ou localidade de seu território.	De país, cidade, região ou localidade de seu território.
Fundamento	Qualidade, reputação ou outra característica.	Tenha se tornado conhecido	Qualidade ou característica
Produção ou origem da matéria-prima	Essencialmente atribuída à sua origem geográfica	Centro de extração, produção ou fabricação do produto ou de prestação do serviço.	Exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.

Fonte: Bruch (2008).

Para Giesbrecht *et al.* (2014), as IGs apresentam como funções principais, a agregação de valor ao produto e a proteção da região produtora. Segundo os autores, ao promover os produtos, as IGs consequentemente promovem a herança histórico-cultural da região, que por sua vez, proporciona notoriedade ao produto, que é produzido em um sistema de produção único e padronizado, contendo elementos culturais e tradicionais delimitados em uma única região.

Segundo Niederle (2012, p. 169), “[...] os projetos de IG estão construindo conhecimentos, identificando *terroirs*, redefinindo práticas produtivas e catalisando novas estruturas organizacionais e institucionais”. Assim sendo, as IGs deixaram de ser somente um instrumento de proteção contra falsificações e de reconhecimento e passam a ser uma proteção do saber-fazer tradicional de uma determinada região.

As IGs podem proporcionar aos territórios em sua totalidade inúmeros benefícios, tais como: (a) de ordem econômica, com abertura para novos mercados e

agregação de valor; (b) de ordem social e cultural, por meio de inserção de produtores desfavorecidos, geração de empregos, valorização da cultura; (c) de ordem ambiental, com a preocupação de se preservar o meio ambiente por meio de práticas produtivas sustentáveis e proteção da paisagem local (BRASIL, 2010).

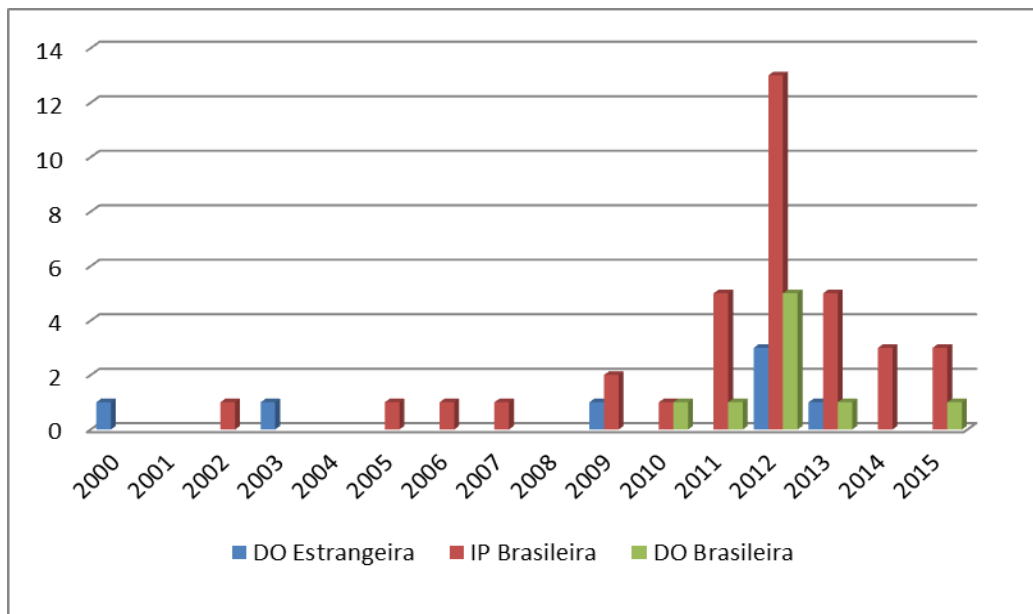
As evidências empíricas dos benefícios das IGs são discutidas por Schmidt, Saes e Monteiro (2014). Ao analisar o papel da IG na indústria vinícola do Vale dos Vinhedos, Rio Grande do Sul, os autores verificaram que além do impacto positivo nas vendas de vinhos finos e influência na venda de vinhos comuns, as seguintes externalidades ocorrem: reconhecimento do Vale dos Vinhedos como uma marca, a criação de valor para o setor de turismo, fortalecimento do comércio local (hotéis, restaurantes, pousadas, lojas e artesanato) e geração de empregos; aumento do valor da terra e também da preocupação com a preservação do meio ambiente e com o embelezamento das propriedades rurais.

Froehlich *et al.* (2010), em estudo realizado para as IGs do Vale dos Vinhedos (vinhos finos) e do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional (carne bovina e seus derivados) verificaram a potencialidade desta ferramenta de diferenciação do produto para a agricultura familiar. No caso do Vale dos Vinhedos, a IG tem despontado como estratégia relevante para o desenvolvimento do território como um todo, inclusive para os agricultores familiares, predominantes na região. Diversos são os atores que participam da promoção e divulgação do território, por meio da venda dos vinhos finos, bem como do turismo gerado em torno do produto. Mas algumas dificuldades são enfrentadas por eles, como: ação mercadológica e setorial restrita da associação que representa os diversos atores com visão individualista das vinícolas, assimetria de poder e de benefícios econômicos. Já no Pampa Gaúcho da Campanha Meridional, Froehlich *et al.* (2010) verificaram que os atores são em sua maioria grandes pecuaristas e que essa estratégia está voltada para um segmento do mercado de alimentos com altos padrões determinados, o que leva à exclusão dos pequenos produtores familiares.

Ortega e Jesus (2012), ao analisarem o Programa de Certificação do Café do Cerrado, verificaram que além de agregar valor ao produto e possibilitar o recebimento de um preço superior, os agricultores apontaram que a certificação possibilitou melhorias na produção que refletem na preservação do meio ambiente e dos direitos dos trabalhadores; colaborou para o aumento da competitividade e para o acesso a mercados nacionais e internacionais que reconhecem este tipo de diferenciação pela origem, além de facilitar o ajuste às normas legais e às tendências do mercado.

O primeiro registro de IG no Brasil foi concedido em 1999 para a Região dos Vinhos Verdes de Portugal, sendo esta classificada como Denominação de Origem (DO) ⁵. A primeira IG brasileira foi registrada em 2002 para o vinho tinto, branco e espumante da Região do Vale dos Vinhedos no Rio Grande do Sul, cuja classificação é a Indicação de Procedência (IP). Em 2005, o registro de IP foi concedido ao café da Região do Cerrado Mineiro e em 2006, a IP foi concedida a carne bovina e seus derivados provenientes da Região do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional. A primeira Denominação de Origem (DO) concedida no Brasil foi para o arroz do Litoral Norte Gaúcho. No Gráfico 1 verifica-se a evolução dos registros de IG no Brasil.

Gráfico 1 – Evolução dos registros de IG no Brasil (1999 – 2015).



Fonte: elaborado pela autora com base em INPI (2015).

Diversos são os produtos com registros de IG (INPI, 2015). Destaca-se o número de registros para vinhos, sendo 14 no total. Mas encontra-se também registros para produtos *in natura*, como café, uvas de mesa, manga, arroz, melão, cacau e amêndoas. Dos produtos de origem animal encontram-se registros para carne bovina e derivados, coxas de suíno frescas e presunto defumando cru, couro acabado, mel, própolis vermelha e extrato de própolis vermelha, e camarões. Há também registros para produtos processados, como queijos, doces finos tradicionais e de confeitaria, biscoitos, cachaça, cajuína e linguiça. Há registros para artesanatos em capim dourado, panelas de barro, peças artesanais em estanhos, opalas e joias artesanais de opalas, rendas de agulha em lacê e renascença. Também há

⁵ Ressalta-se que todos os registros de IG estrangeiros são classificados como DO.

registros para rochas (gnaisse e mármore), calçados, têxteis de algodão colorido, peixes ornamentais e serviço de Tecnologia da Informação. Em 2015 o Brasil detinha um total de 53 registros de IG para produtos e serviços, sendo 45 nacionais e 08 estrangeiras. Dos registros nacionais, 36 são IP e 09 são DO. Todas as estrangeiras são DO.

Especificamente para o café, conforme já citado anteriormente, há quatro registros no país: a Região do Cerrado Mineiro (IP concedida em 14/04/2005 e DO concedida em 31/12/2013), Região da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais (IP concedida em 31/05/2011), o Norte Pioneiro do Paraná (IP concedida em 29/05/2012) e a Alta Mogiana em São Paulo (IP concedida em 17/09/2013) (INPI, 2015).

Figura 3 - Selos das regiões brasileiras de café protegidas com IG.



Fonte: elaborado pela autora com base em INPI (2015) e APROCAM (2015).

Apesar de ser o maior produtor e exportador de café mundial, o Brasil não obtém ganho satisfatório, pois a exportação está concentrada em café verde, recebendo um preço menor no mercado, quando poderia obter um ganho maior com a exportação de café torrado e moído, ressalta Ortega e Jesus (2012). Segundo os autores, para superar esta dificuldade e obter maior renda, o país tem buscado melhorar sua posição na exportação de café torrado e também acessado o mercado de cafés especiais, que são aqueles diferenciados por meio da qualidade superior, da sua origem ou modo de produção (ORTEGA; JESUS, 2012).

Kaplinsky e Fitter (2004) afirmam que essa estratégia de diferenciação do café surgiu na busca de proteger os países produtores do café *commodity* das quedas de preço

ocorridas e que tem prejudicado principalmente os países cujo produto é seu principal item de exportação.

Segundo dados da *Specialty Coffee Association of America* (SCAA), o consumo de cafés especiais nos Estados Unidos tem aumentando no mercado de café. Nos últimos cinco anos, sua quota de participação passou de 40% para 51%. Em 2014, segundo a Associação, 34% do consumo diário era de *specialty coffee*. Já para os americanos que consomem o produto semanalmente ou ocasionalmente, este percentual é maior: 50% e 65%, respectivamente (SCAA, 2015a).

O Bureau de Inteligência Competitiva do Café (2014) relata que a demanda por cafés especiais tem aumentado, principalmente nos países desenvolvidos. O consumidor tem procurado na origem e na certificação dos cafés, a diferenciação necessária para atender a qualidade que procura e por isso, os cafés de origem, os orgânicos e os sustentáveis tem se tornado uma possibilidade de aumento de renda para os produtores de café. Segundo o Bureau, a Colômbia é o país que se destaca na produção e proteção de seu café por meio de IGs, as quais se tornaram uma estratégia de marketing e de agregação de valor ao produto. Várias são as regiões colombianas com Denominação de Origem Protegida e as ações coletivas neste país têm se mostrado determinante para o sucesso desta estratégia. Os produtores reconhecem esta importância e buscam participar das decisões do setor por meio da Federação Nacional dos Cafeicultores. Esta federação trabalha para aumentar a competitividade do setor, por meio de parcerias públicas e privadas, atuando em toda a cadeia cafeeira colombiana.

Teuber (2010), em análise de mercados internacionais de café, verificou em seu estudo que o mercado de café de origem única encontra-se em franca expansão e que esta diferenciação garante um preço prêmio maior. Por isso, para pequenos países produtores de café, tais como El Salvador, Honduras, e Nicarágua, esta estratégia é importante para atender os nichos de mercados, devido à dificuldade de competir em volume de produção com os grandes produtores de café *commodity*.

Ao analisar três estratégias de diferenciação de café (orgânico, de qualidade excepcional e de origem), Saes (2007) verificou que os cafés com certificação de origem proporcionam maiores barreiras à entrada de novos produtores e, por ser um produto único, amplia a possibilidade de realização de contratos formais com a torrefadora e reduz as chances de quebras contratuais. Os consumidores adquirem o café em questão por conta de sua origem e por isso, a torrefadora depende do produtor para manter o produto no mercado. Isso, segundo a autora, não acontece com os cafés especiais orgânicos ou de qualidade

excepcional, pois a diferenciação está na marca e no caso do café de origem, a diferenciação está no produtor. Logo, o preço praticado no caso dos dois primeiros será considerando o preço da concorrência e no caso do de origem, seguirá acima do nível de concorrência.

De acordo com a literatura citada, a diferenciação do café por meio da certificação e registros de origem possibilita o acesso aos mercados para aqueles produtores capazes de cumprir os requisitos estabelecidos. Entretanto, é relevante analisar as transações entre produtores e cooperativa e seus canais de distribuição e a coordenação. A teoria da Nova Economia Institucional servirá de base para as análises, buscando compreender como os registros de IG podem promover a redução dos custos das transações e promover a coordenação entre os agricultores familiares e seus canais de distribuição, uma vez que é capaz de sinalizar informações, reduzir assimetria informacional e incerteza, contribuir para a construção da reputação, dentre outros. Para compreender quais as contribuições da coordenação no desenvolvimento dos territórios com registro de IG para café, será utilizada a abordagem Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL), discutida a seguir.

2.3 Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL) e o Desenvolvimento Territorial

A abordagem teórica acerca dos Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL) surgiu da tentativa de compreender como algumas pequenas agroindústrias rurais tradicionais em diversos países, sobretudo na América Latina, conseguiam sobreviver em meio ao desenvolvimento acelerado da tecnologia e do consumo (MUCHNIK, 2012).

Boucher e Muchnik (1995) desenvolveram uma investigação cujo resultado possibilitou identificar que essas agroindústrias rurais conseguiam, através da tecnologia e do saber-fazer local, agregar valor aos seus produtos, proporcionar aos agricultores familiares acesso ao mercado, gerar um importante número de empregos nas áreas rurais e contribuir para a segurança alimentar da população.

Após esta investigação, em 1996 é proposto o conceito de SIAL cuja definição é:

[...] organizações de produção e de serviço (explorações agrícolas, empresas agroalimentares, empresas comerciais, restaurantes) associadas, por suas características e seu funcionamento, a um território específico. O meio ambiente, os produtos, as pessoas, suas técnicas, seus comportamentos alimentares, suas instituições e suas redes de relação se combinam em um território para produzir uma forma de organização agroalimentar em uma escala espacial dada (MUCHNIK, 1996; MUCHNIK, SAUTIER, 1998 apud MUCHNIK, 2012).

Esta coalizão entre as diversas organizações proporciona então a geração de produtos e de serviços cujas características e modos de produção estão estreitamente ligados a

um território específico (MUCHNIK, 2006; MUCHNIK, 2009). Ao considerar as interações entre as pessoas, o ambiente, as instituições, o saber-fazer e o consumo de alimentos, esta abordagem busca promover o desenvolvimento econômico, rural e social em regiões específicas (LOURENZANI; BANKUTI; PETERSON, 2013). Assim sendo, o SIAL pode ser visto como uma ferramenta institucional a ser utilizada pelos órgãos públicos para a construção de programas e que pode ser aplicado em territórios que possuem produtos com tradição histórica ou com recente destaque, para consumo local ou destinado à exportação (MUCHNIK, 2012).

A abordagem do SIAL pressupõe análises que vão além da lógica econômica, considerando aspectos sociais como identidade com o local, raízes históricas, tipo de produção única e oferta de produtos artesanais únicos que podem contribuir para o crescimento e desenvolvimento local (MUCHNIK, 2009). Também há a questão do meio ambiente, solo, rios, paisagem, tipo de clima, fatores estes que influenciam nas características do produto final. Tudo isso faz com que o SIAL seja analisado sob um olhar interdisciplinar, devendo-se ao longo do processo de análise, recorrer a diversas áreas do conhecimento para poder compreender o desenvolvimento local como um todo (MUCHNIK, 2012).

A base conceitual do SIAL advém dos conceitos de Distritos Industriais, Clusters e Sistemas Produtivos Locais (MUCHNIK, 2009, MUCHNIK, 2012). Estes três conceitos denominam concentrações de empresas distintas, mas eles possuem em comum o conhecimento gerado, o fato de estarem em um território específico e a maneira como se coordenam para garantir sua presença e manutenção no mercado (AMATO NETO, 2000; MUCHNIK, 2012).

Boucher (2012) afirma que o SIAL é visto como um processo de construção de um espaço territorial onde relações existentes e os interesses em comum dos atores ligados ao setor agroalimentar rural possibilitam esta construção. O autor ainda afirma que apesar deste conceito não estar consolidado, o SIAL é um método de ativação de recursos territoriais e de acompanhamento do desenvolvimento de agroindústrias rurais. Ao verificar a utilização do SIAL como método de ativação de recursos territoriais na produção de queijo em Cajamarca/Peru, o autor concluiu que este método contribuiu para fortalecer a capacidade dos diversos atores, com foco para as habilidades empresariais. Assim sendo, com esta melhora, houve a possibilidade de acesso a novos nichos de mercado, fortalecendo a cooperação e a competitividade.

Considerando a importância do território e sua similaridade com as IGs no que tange a especificidade locacional e seus atributos ligados ao território de origem, poder-se-ia

dizer que um produto ou serviço oriundo de um SIAL é passível de possuir o registro de IG. No entanto, Muchnik (2012) afirma que nem todos os produtos ou serviços são passíveis de receberem um registro de IG, principalmente aqueles que são destinados à exportação. O autor explica que isto se dá, pois as normas europeias por vezes são difíceis de serem aplicadas em contextos institucionais diferentes. E por isso, como enquadrar normas ou requisitos em um produto cuja notoriedade está na sua reputação territorial? (MUCHNIK, 2012)

Champredonde *et al.* (2014) exemplificaram esta questão ao analisar duas regiões com reputação reconhecida para a carne: o Pampa Gaúcho da Campanha Meridional no Brasil e a planície central argentina. Na primeira região, que é detentora de um registro de Indicação de Procedência (IP), os autores identificaram que apesar de ter havido uma preocupação em desenvolver o território por meio de sua história, tradição, aspectos culturais e imateriais, o protocolo do registro segue exigência europeia, sobretudo, no que tange à genética do gado e a suplementação da alimentação do mesmo.

Para o caso argentino, os autores verificaram que os produtores conseguem obter valor agregado na carne por ser esta de origem argentina, sem necessariamente necessitar de um registro de IG para garantir a agregação de valor ao produto oriundo da planície central argentina. Por isso, não demonstram interesses em obter o registro. Nestes casos, Champredonde *et al.* (2014) perceberam que a IG não promove o desenvolvimento local em seu todo para estes sistemas agroalimentares localizados.

O SIAL também abarca outros fatores que vão além da produção, como o turismo rural e a cultura local. Requier-Desjardins (2007) afirma que o alimento e o turismo são atividades que quando articuladas, proporcionam o desenvolvimento do território em questão, pois os consumidores se deslocam para aquela região a fim de saborear o alimento que lhe é peculiar, gerando uma série de gastos com hospedagens, passeios, compras de souvenir, dentre outros. Isto então fomenta a economia local como um todo e não somente um segmento.

Para que haja o desenvolvimento local, Specht e Rückert (2008) afirmam que é necessário que os diversos atores presentes no território em questão estejam dispostos a trabalhar em conjunto visando o aprimoramento da reputação local. Esta reputação é conquistada, segundo os autores, não somente pelo saber-fazer local, mas também pela preocupação com o meio-ambiente e com a preservação da cultura local. De acordo com Muchnik (2012), os atores devem se sentir pertencentes ao território. Esta relação de pertença é que determina, segundo o autor, o sucesso no desenvolvimento do mesmo, pois os atores

transformarão o território ao qual pertencem segundo as diretrizes e os valores nos quais acreditam.

Sobre o sentimento de pertencimento, Froehlich e Vendruscolo (2011) afirmam que este está ligado à noção de identidade. Quando em um grupo de indivíduos há o compartilhamento e o reconhecimento de símbolos e significados comuns a todos, os indivíduos passam a se sentir pertencentes a este grupo, havendo a possibilidade de se colocar na posição do outro. A identidade territorial, segundo os autores, está ligada também aos recursos materiais e imateriais de um dado território, que imprime relações sociais, modo de produção e cultura específicas. Para Roca e Mourão (2003), estes recursos materiais (biofísicos) ou imateriais (cultura, tradição, saber-fazer) podem ser mutáveis ao longo do tempo. Contudo, a originalidade e a singularidade expressada imprimem a identidade do território. Para tanto, os autores consideram o conceito de identidade territorial como o conjunto de elementos característicos específicos de um determinado local, distinguindo-os dos demais territórios.

Carenzo (2007), ao verificar a relação da identidade territorial com a comercialização do artesanato indígena produzido pela comunidade de Chané de Campo Durán/Argentina, identificou que o artesanato promove a continuidade entre identidade e território, tornando-se estratégia de diferenciação nos mercados globalizados. Specht (2009) ao utilizar a abordagem SIAL para analisar o território do morango no Vale do Caí/RS, verificou o vínculo da identidade territorial à produção de morango, que é expressa no saber fazer local, em placas de identificação das ruas, pórticos, logotipos e logomarcas de empresas e na promoção de festas alusivas ao morango, que conta com forte engajamento da comunidade. Desta maneira, ao considerar-se que em um território ativado por um SIAL os atores sociais podem expressar uma identidade com o mesmo, o recurso ativado poderia também expressar esta identidade e ser utilizado como estratégia de diferenciação.

Cazella (2011) ressalta a importância da ação coletiva local ao promover o debate para identificar quais são os recursos pertinentes ao território que poderão ser utilizados visando o desenvolvimento territorial e posteriormente traçar as metas para alcance do mesmo. Segundo o autor, as ações coletivas devem contemplar o desejo de todos os atores sociais⁶ em promover o desenvolvimento territorial e não somente o desejo de alguns. O

⁶ “Os atores sociais do desenvolvimento territorial são representados por quatro grupos distintos: os animadores, os políticos, os parceiros econômicos e a economia social”. (COULMIN, 1984, apud CAZELLA, 2011, p. 41)

Estado também tem um papel importante neste processo, pois deve proporcionar equilíbrio ao território, considerando as falhas do mercado e também fornecendo assistência técnica.

Para Muchnik (2012) os alimentos constituem-se um importante fator para o desenvolvimento da abordagem SIAL, pois eles são bens de consumo que o consumidor incorpora e por isso possuem papel especial na identidade de um indivíduo ou de uma sociedade. A relação com o alimento é capaz de afirmar o quanto um indivíduo é preocupado com sua saúde, com a preservação do meio ambiente e também sua identidade cultural, dentre outros aspectos. Segundo o autor, dada esta diversidade de expressões e possibilidades que um alimento proporciona, o SIAL pode ser baseado em um único produto ou em uma cesta de produtos. Cheung (2013) analisou o desenvolvimento local em Terenos/MS com base na abordagem SIAL e verificou que os agricultores familiares adotaram como estratégia para inserção no mercado, a diversificação de produtos com apelo para os queijos e doces artesanais. Estes produtos processados que anteriormente eram destinados para o autoconsumo e agora possibilitam a inserção no mercado, preservam o saber-fazer local e expressam a identidade cultural e territorial.

Vieira e Cazella (2006) afirmam que os recursos de um dado território podem ser transformados em um ativo específico ao serem identificados e valorizados por sua ligação intrínseca com a história e o saber-fazer local, constituindo-se em um meio de geração de renda. Esta identificação com o território faz com que o próprio território seja o “produto” comercializado. Logo, pode haver mais de um recurso a ser ativado e, se houver coordenação entre os diversos atores sociais, o território poderá ofertar uma cesta de produtos heterogêneos. Para Ambrosini, Filippi e Miguel (2008), os ativos apresentam uma especificidade territorial, pois a forma de produção e de comercialização está ligada à identidade territorial, à paisagem local, ao saber-fazer e à história compartilhada, o que leva o ativo a ser considerado um patrimônio cultural. No caso das IGs, verifica-se esta especificidade, pois aquele produto ou serviço perderá suas características caso haja a tentativa de reproduzi-lo em outro local, dada a sua ligação com o território.

No que tange à necessidade de certificar a qualidade de um produto oriundo de um SIAL, Requier-Desjardins (2007) afirma que a base de sua qualificação está no território onde ele é produzido e ligado a fatores como clima, solo, topografia, saber-fazer. Para Ambrosini, Filippi e Miguel (2008, p. 20), “[...] o processo de qualificação, ou valorização de um produto, apoia-se num saber-fazer tradicional, onde o alimento passa a ter um valor identitário, e o conhecimento público e partilhado de técnicas é visto como um patrimônio coletivo do território”. Neste caso, verifica-se que o processo de qualificação dos produtos e

serviços de territórios com registros de IGs também se apoiam nas mesmas variáveis, principalmente quando estas são reconhecidas como DO dada a importância dos fatores naturais e humanos presentes naquele território delimitado.

É importante ressaltar que no SIAL o conceito de local e localizado deve ser compreendido dado o processo de localização/deslocalização que tem ocorrido. Muchnik (2012, p. 33) ressalta que local é uma “qualidade inerente a qualquer momento dado”, enquanto que localizado refere-se a um produto que passou por um processo de implantação, contudo, ele não esteve sempre ali e não é garantido que sempre estará. Por isso, considerando que esta abordagem busca ativar recursos que possam vir a contribuir para o desenvolvimento local, é importante a compreensão destes processos para poder identificar os recursos que serão ativados.

Cazella (2011) traz como sinônimos o significado de desenvolvimento local e desenvolvimento territorial. A noção de território constitui-se não somente pelo espaço geográfico delimitado, mas também pela construção do território a partir do uso coletivo do espaço e o sentimento de pertencimento gerado nos atores na medida em que se busca, de maneira coordenada, o desenvolvimento do mesmo (VIEIRA; CAZELLA, 2006).

Destacam-se três principais características do desenvolvimento local (CAZELLA, 2011):

a) o processo é endógeno, pois se valoriza as potencialidades do que é particular ao território, e busca-se compartilhar com a maioria da população local o usufruto do desenvolvimento gerado.

b) há interdependência com redes diversificadas, dada à necessidade de extrapolar o âmbito do território e relacionar-se com atores sociais e organizações externas.

c) é um processo coletivo, então necessita que os objetivos atendam aos interesses da coletividade, considerando os valores compartilhados pelos atores sociais.

O desenvolvimento territorial também é definido como sendo as iniciativas que os atores locais adotam para enfrentar uma crise econômica (CAZELLA, 2011). Um exemplo de estratégia de superação de crise é a produção do Queijo Serrano, oriundo da região de Campos de Cima da Serra, no Sul do Brasil (AMBROSINI; FILIPPI; MIGUEL, 2008). O referido queijo era produzido para autoconsumo dos criadores de bovinos e continha valor histórico e cultural. Para superar dificuldades com a criação de bovinos, os criadores direcionaram a produção do referido queijo para fins comerciais, tornando-se uma estratégia de mercado. Apesar do sucesso da estratégia, os produtores não abandonaram a atividade principal.

Abramovay (2003) considera o desenvolvimento territorial por meio de três características básicas: a) existência de empresas familiares em um dado território, com forte interação entre as mesmas; b) colaboração entre indivíduos e empresas, proporcionando um ambiente de inovação e de troca de informações; c) integração entre o ambiente urbano e rural do território em questão.

Considerando a interação entre o urbano e o rural, outro conceito permeia o conceito de desenvolvimento territorial: o desenvolvimento rural. Navarro (2001) afirma que as ações em prol do desenvolvimento rural não são restritas ao ambiente rural. Seus efeitos são propagados a princípio no município ao qual a ação está sendo desenvolvida, podendo alcançar o território a sua volta. Isto promove, segundo o autor, o desaparecimento da demarcação rural-urbano. Desta maneira, a ativação de territórios por meio da abordagem SIAL poderia promover o desenvolvimento de um território como um todo.

Mior (2009), ao tratar do desenvolvimento rural, traz a discussão encontrada na literatura sobre o questionamento do que é local e o que é rural. Marsden *et al.* (1990) citado por Mior (2009, p. 280) afirmam que as respostas para este questionamento “devem ser buscadas na análise dos processos sociais que ligam o local com o não local”. Pois para que haja o desenvolvimento rural devem ser consideradas as relações que extrapolam os limites locais e por isso a importância de se relacionar com os mercados.

Ploeg (2013, p. 122) considera que o desenvolvimento rural consiste em “um conjunto de respostas mais ou menos coerentes às falhas de mercado” e que ocorre no meio. Ao realizar uma análise comparativa do desenvolvimento rural no Brasil, na China e na União Europeia, o autor identificou como falhas de mercado: “desigualdades sociais e espaciais agudas, a ameaça de marginalização do campesinato e a destruição das paisagens, da biodiversidade e da qualidade de vida no campo” (PLOEG, 2013, p. 122). Para superar estas falhas, o autor ressalta a importância de respostas locais e novas práticas que são utilizadas e implantadas para alcançar mercados que desejem produtos e serviços diferenciados pela qualidade superior e origem reconhecida.

Considerando a necessidade de superar os efeitos negativos das falhas de mercado, conforme proposto por Ploeg (2013), o SIAL pode ser uma estratégia relevante uma vez que há diferenciação dos produtos seja pela qualidade relacionada ao processo produtivo, ao saber-fazer local ou ao reconhecimento da origem do produto. Da mesma maneira, as IGs também podem contribuir para a superação destas falhas, na medida em que contribuem para a valorização da origem do produto ou serviço, oportunizando acesso a novos mercados

gerando novas oportunidades de trabalho no território e contribuindo para o aumento da consciência de preservação do meio-ambiente, da cultura e tradição (BRASIL, 2010).

Anjos *et al.* (2014) ao considerarem a implantação de uma IG como instrumento para desenvolvimento territorial ressaltam a importância da predisposição dos atores sociais em construir relações de cooperação, inovação e coesão social. Segundo os autores, é necessário que os atores sociais compartilhem o sentimento de identidade com o território e que sejam estimulados a cooperar.

Promover a expansão de uma atividade econômica ou cadeia produtiva não contribui por si só para o desenvolvimento territorial. Vieira e Cazella (2006) afirmam que o território é o resultado de uma criação coletiva e institucional, com ênfase ao papel das instituições. Os autores destacam dois tipos: as instituições informais, como costumes e representações coletivas da sociedade, e as formais, que organizam os sistemas econômicos.

Considerando a agricultura familiar, Medina *et al.* (2015) destacam três fatores que contribuem para o sucesso da mesma:

a) Os ativos disponíveis: o acesso a terra, ao capital e a qualificação da mão de obra impactam nas decisões de produção e de gestão da propriedade e definem seu destino;

b) O acesso às políticas públicas e à infraestrutura: políticas de preços, de acesso a mercado, de implantação de inovação tecnológica, bem como a viabilização de estradas para escoamento de produção e acesso a energia elétrica, tudo isto pode favorecer o desenvolvimento deste grupo social;

c) As estratégias produtivas e organizacionais que os agricultores familiares utilizam para superar as dificuldades: a adoção de tecnologias de produção como o preparo e fertilização do solo, uso de irrigação, além de ser proprietário de máquinas e implementos; a integração com o mercado por meio de especialização ou acesso a nichos de mercados, ou ainda mercados alternativos; e a integração socioeconômica, por meio da cooperação ou do associativismo.

Percebe-se então, que a comercialização de produtos alimentícios no SIAL requer estratégias de governança coordenadas e adequadas para o desenvolvimento territorial. A abordagem possibilita a análise de arranjos econômicos, considerando as relações sociais, pois a proximidade e os laços sociais gerados influenciam nos comportamentos econômicos dos atores sociais (AMBROSINI; FILIPPI; MIGUEL, 2008). Abramovay (2003) ressalta que a proximidade existente entre os atores sociais é mais importante que os demais recursos existentes no território, pois esta permitirá a coordenação eficiente entre os mesmos que buscarão valorizar um conjunto de atributos pertinentes ao território, transformando-os em

empreendimentos inovadores. Sob o ponto de vista da ECT, discutido a seguir, a coordenação entre os agentes econômicos permite a maior eficiência nas transações uma vez que reduz custos de transação. Além disso, o alinhamento de estratégias e a troca de informações resultam em escolhas individuais e coletivas que refletem no desenvolvimento territorial.

Para tanto, a confiança existente entre os atores torna-se elemento fundamental para o sucesso desta ferramenta de ativação do território, pois permite o compartilhamento de valores e de conhecimento, além de fortalecer as relações sociais mantidas em longo prazo (AMBROSINI; FILIPPI; MIGUEL, 2008).

Nesta pesquisa optou-se por identificar a contribuição do registro de IG de café para o desenvolvimento territorial das regiões da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais e Norte Pioneiro do Paraná, considerando as dimensões:

- a) Identidade territorial (ROCA; MOURÃO, 2003);
- b) Papel do Estado como regulador de mercado, apoio à produção e fornecedor de assistência técnica (CAZELLA, 2011; MEDINA *et al*, 2015);
- c) Integração entre produtores e mercado (ABRAMOVAY, 2003; MEDINA *et al*, 2015);
- d) Integração socioeconômica por meio de cooperação e ações coletivas (ABRAMOVAY, 2003; CAZELLA, 2011; MEDINA *et al*, 2015).

A coordenação dos agentes envolvidos nos sistemas agroalimentares é muito relevante para a promoção do desenvolvimento territorial, como proposto por Ambrosini, Filippi e Miguel (2008). Esta coordenação pode ocorrer horizontalmente, quando alinha atividades agrícolas e não agrícolas com instituições e saberes locais. Também pode haver, segundo os autores, uma coordenação vertical, considerando que o SIAL está inserido em uma cadeia produtiva, buscando atender as demandas do mercado. Vieira e Cazella (2006) consideram que os atores locais necessitam articular-se e compartilhar dos saberes e memórias acumuladas, para conjuntamente identificar os recursos que poderão ser transformados em ativos territoriais.

Assim, para uma melhor compreensão da coordenação e suas contribuições para o desenvolvimento territorial, além da abordagem do SIAL, foi utilizada a teoria da Nova Economia Institucional e duas de suas vertentes: o Ambiente Institucional (regra que influenciam as decisões de governança) e a Economia dos Custos de Transação (análise das trocas realizadas entre os agentes), discutidas a seguir.

2.4 Nova Economia Institucional (NEI)

A Nova Economia Institucional (NEI) é o estudo das organizações econômicas e sua relação com as instituições e os limites ditados pelas transações ocorridas entre firmas. A principal contribuição para esta teoria adveio do trabalho de Ronald Coase em *The Nature of the Firm* (1937). Neste artigo, Coase critica a visão produtivista que se tinha da firma na época, como se essa fosse somente regulada pelos mecanismos de preço. Ele defendeu que a firma do “mundo real” possui limites e que estes são delimitados pelas transações realizadas com as demais firmas.

Azevedo (2000) considera que a NEI aborda a importância das instituições no desenvolvimento econômico e que sua análise é dividida em dois níveis: um macro analítico, por meio do ambiente institucional que rege as regras do jogo, e um micro analítico, que rege uma transação específica. Segundo o autor, a principal contribuição para a ocorrência desta análise advém dos trabalhos de Douglass North, no que tange o ambiente institucional, e Oliver Williamson, sobre a Economia dos Custos de Transação.

North (1991) traz em seus estudos a importância das instituições que ditam as “regras do jogo” e induzem o desenvolvimento econômico, político e social. Estas regras exercem, segundo o autor, o *enforcement* sobre a atividade econômica e influenciam nas decisões de escolha da estrutura de governança.

Williamson (2012) afirma que a Economia dos Custos de Transação é uma das vertentes da NEI e em sua análise considera as características dos agentes (racionalidade limitada e oportunismo) e as características das transações (especificidade dos ativos, incerteza e frequência). Para o autor, estas características influenciam na escolha da estrutura de governança eficaz que permitirá a redução dos custos de transação.

Azevedo (2000) verificou a aplicabilidade da NEI na agricultura e concluiu que o ambiente institucional que a rege, tais como o direito de propriedade da terra, política de preços mínimos, política de segurança alimentar e reforma agrária, influencia fortemente sobre aqueles que fazem parte dos sistemas agroindustriais. O autor também enfatiza a aplicabilidade do nível micro analítico, no que tange a precibilidade, sazonalidade, incertezas quanto à flutuação dos preços, oferta de insumos, dentre outros, leva à necessidade de uma coordenação eficiente entre os agentes da transação.

Para melhor compreensão do objetivo proposto, subdividiu-se a descrição da teoria nos tópicos a seguir.

2.4.1 Ambiente Institucional

A NEI considera a importância do ambiente institucional que rege as transações por meio de regras, leis, normas, políticas, valores, costumes, dentre outros (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997; MÉNARD, VALCESCHINI, 2005). Para North (1991), as instituições são restrições humanamente concebidas que regulam as interações política, econômica e social. Estas consistem em restrições informais por meio de sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta, e de regras formais contidas em constituições, leis e direitos de propriedade. Segundo o autor, elas foram criadas para trazer ordem e reduzir a incerteza durante as trocas, influenciando na escolha de governança e, portanto, determinando os custos de transação e de produção. Azevedo (2000) afirma que as instituições determinam “as regras do jogo”, atenuando os custos de transação por meio da coibição de comportamentos oportunistas.

O ambiente institucional é definido por Davis e North (1970) como o conjunto de políticas fundamentais e básicas, regras legais que regem as atividades econômicas e políticas. Zylbersztajn (2014) considera que o ambiente institucional exerce influência sobre o arranjo contratual escolhido pelos agentes e sobre as formas de governança e produção adotadas. Por isso o autor enfatiza que, mais do que saber quais são as instituições que exercem influência sobre a firma, deve-se compreender qual o nível de *enforcement* em cada norma legal existente.

Saes e Silveira (2014) demonstram o nível de *enforcement* do ambiente institucional ao verificar as mudanças que ocorreram na organização das cadeias agrícolas brasileiras, considerando as alterações no ambiente institucional do país a partir de 1990. Com a desregulamentação e abertura dos mercados, a adoção de política agrícola menos intervencionista, fim do tabelamento de preços e criação de lei de proteção do consumidor, todos atrelados a um ambiente competitivo que se formou, as organizações foram levadas a adotar estratégias de diferenciação e de aumento da produtividade.

Considerando as IGs, verifica-se que seu ambiente institucional é formado por leis que regem o direito de propriedade intelectual, como o Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994⁷, e o regulamento de uso da IG que é registrado no INPI. No caso específico do café especial, no ambiente institucional também se considera a metodologia formulada pela *Specialty Coffee Association of America* (SCAA), regra privada de relevância

⁷ Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994. Promulga a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT.

internacional que classifica o café de acordo com uma pontuação alcançada quando este se torna bebida.

Uma vez que os agricultores acessam mercado e realizam transações, estas incorrem em custos de difícil mensuração, pois se encontra nas transações atributos intangíveis que são relevantes para sua competitividade. Tais custos são chamados de custos de transação.

2.4.2 A Economia dos Custos de Transação (ECT)

A NEI possui várias vertentes, sendo uma delas a ECT, que considera as formas de governança, ou seja, as diferentes formas contratuais realizadas pelas firmas (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Segundo Williamson (2012), seu estudo é micro analítico, considerando as características comportamentais dos agentes e as características das transações. Além disso, a ECT considera nas relações contratuais *ex post*, a importância do ordenamento privado por meio de salvaguardas de monitoramento do contrato.

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é a teoria utilizada para compreender os arranjos estabelecidos nas trocas entre os agentes, ou seja, as transações. A ECT permite analisar as estruturas de governança e a coordenação como estratégia para minimizar custos de transação e para tanto, considera as características das transações e dos agentes envolvidos (ZYLBERSZTAJN, 2000; WILLIAMSON, 2012).

Williamson (2012) enfatiza que além das características das transações, pressupostos comportamentais dos agentes da transação influenciam as relações contratuais, sendo esses a racionalidade limitada e o oportunismo. Nota-se que estes comportamentos podem advir de ambos os agentes envolvidos na transação.

Entende-se por racionalidade limitada os limites cognitivos existentes que interferem na escolha de uma estrutura de governança adequada (WILLIAMSON, 2012). Este limite cognitivo impede, por vezes, a compreensão das normas impostas pelo ambiente institucional, o que pode levar a uma tomada de decisão equivocada. Além disso, para reduzir os custos de uma transação faz-se necessário planejar, adaptar e monitorar as transações adotadas, o que faz da racionalidade limitada do agente uma característica comportamental a ser levada em consideração (WILLIAMSON, 2012).

Já o oportunismo é a busca do próprio interesse em detrimento do interesse do outro. Ele se manifesta principalmente na revelação incompleta ou distorcida da informação, o que leva à necessidade de criação de salvaguardas rígidas para evitar futuras quebras contratuais (WILLIAMSON, 2012). O oportunismo não está presente em todos os contratos,

contudo não se deve ignorá-lo. Nota-se que o agente só agirá com oportunismo quando houver incentivos para se apropriar de quase rendas.

Sobre a distribuição da quase renda entre os elos da cadeia produtiva quando se utiliza estratégias de diferenciação no café, Saes (2007) afirma que essa é apropriada pelo produtor quando o consumidor reconhece que a qualidade do café se encontra na sua origem, fazendo deste o fator que o torna especial e único perante os demais. Assim sendo, há uma forte relação de dependência entre produtor e indústria processadora, pois para assimilar a quase renda advinda deste ativo específico, o produtor depende da indústria processadora para escoar sua produção, e esta por sua vez, depende do produtor para adquirir o café diferenciado que o consumidor deseja.

Schmidt, Saes e Monteiro (2014) verificaram que a quase renda gerada na rede do Sistema Agroindustrial do Vale dos Vinhedos (IG para vinhos finos) pode ser apropriada pelos diversos agentes que a compõem. As vinícolas são as que mais se apropriam deste valor gerado, pois elas coordenam o processo de certificação do vinho. A apropriação da renda está relacionada ao nível de interdependência entre as vinícolas e os produtores, bem como do tamanho da empresa. Os autores identificaram que aquelas vinícolas que produzem parte da matéria prima e parte adquirem de produtores, ou seja, optam por mais de uma estrutura de governança, apropriam-se de uma porção maior do valor gerado, pois a quase renda que caberia ao produtor é apropriada pela vinícola.

Segundo Zylbersztajn (2000), há alguns casos em que o agente poderia agir oportunamente, mas opta por não agir. Isso se deve a três razões explicativas: reputação, garantias legais e princípios éticos. Na primeira razão explicativa, a reputação tem seu conceito ligado à garantia de manutenção do recebimento de renda, ou seja, o agente não quebrará o contrato, pois sabe que isto ocasionará perda do cliente e perda de renda certa (ZYLBERSZTAJN, 2000), por exemplo.

A segunda razão, as garantias legais são determinadas pelas normas legais impostas pelas instituições e que desestimulam as ações oportunistas por gerarem punições por meio de multas. Estas podem ser substituídas, segundo o autor, por sanções impostas informalmente pela sociedade ou pelo grupo no qual os agentes estão inseridos. Os princípios éticos, terceira razão, são determinados por códigos de conduta definidos pelo grupo que participa da transação. Contudo, ele não garante que o contrato não será quebrado, pois os incentivos para quebras contratuais permanecerão, devendo o agente fazer a sua escolha de qual comportamento terá (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Para Williamson (2012), as transações diferem por três principais características: a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência. A especificidade de um ativo é determinada pela dificuldade de reutilização do mesmo sem que haja perda de seu valor produtivo, caso ocorra interrupções contratuais ou quebras prematuras (WILLIAMSON, 2012). Ela pode se referir a investimentos realizados com bens duráveis para atender transações específicas e que perderão seu valor caso não seja possível ser replantado ou encerrado o contrato, observa Williamson (2012). Elas também se traduzem, segundo Azevedo (2000), nas decisões estratégicas para atender a um mercado/cliente específico e cuja quebra contratual onera uma das partes envolvidas, desenvolvendo uma relação de dependência entre as partes envolvidas. Azevedo (2000) exemplifica a questão por meio do produtor que fornece alface para uma franquia e que investe na produção para atender às especificidades exigidas. Caso a franquia não adquira seu produto (alface), o produtor perderá o investimento realizado neste ativo específico.

A especificidade dos ativos é classificada em seis tipos (WILLIAMSON, 1991; AZEVEDO, 2000; ZYLBERSZTAJN, 2000): (1) especificidade locacional, dada pela necessidade da transação ocorrer em um determinado local para que não haja perda de valor do ativo; (2) especificidade dos ativos físicos; (3) especificidade dos ativos humanos, que diz respeito ao capital humano específico empregado na transação; (4) ativos dedicados, que se refere a um retorno dependente de uma transação realizada com um agente em particular; (5) especificidade de marca, que diz respeito ao capital materializado na marca criada pela firma; e (6) especificidade temporal, que diz respeito ao tempo no qual a transação deve ocorrer para que não haja perda do valor do ativo.

Ao considerar os tipos de especificidade dos ativos propostos por Williamson (1991), verifica-se que para produtos ou serviços oriundos de um território com registro de IG há a especificidade dos ativos físicos, uma vez que as características organolépticas derivadas da genética, o modo de produção e as condições edafoclimáticas são responsáveis por definir a qualidade destes produtos. Também pode ocorrer a especificidade dos ativos humanos, quando a IG é registrada como Denominação de Origem e considerados os fatores humanos específicos e ligados ao *know-how* localizado naquela região. Há a especificidade da marca, pois apesar da IG não ser uma marca e sim um registro, ela identifica o produto ou serviço por meio de sua origem, agregando valor ao mesmo.

As incertezas também são um importante fator gerador de custo em uma transação, pois são caracterizadas pelo desconhecimento sobre os acontecimentos futuros (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). As características dos agentes envolvidos nas

transações são um importante ponto de incerteza, considera Williamson (2012). Estas podem ocorrer devido à falta de comunicação entre os agentes, causando assimetria informacional, ou por meio de incertezas comportamentais que se traduzem em ações oportunistas de um ou mais agentes envolvidos na transação que, de maneira estratégica, rompem com o contrato firmado, a fim de obter maior vantagem (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997; FARINA, 1999; WILLIAMSON, 2012).

Azevedo (2000) considera ainda que no agronegócio estas incertezas podem ser causadas por eventos inesperados, como fatores climáticos, desastres naturais, questões econômicas não previstas, dentre outros. Estes eventos oneram tanto o agricultor que não consegue honrar a produção contratada, quanto o comprador que não recebe o contratado. Ménard e Valceschini (2005) apontam que, no caso da qualidade e segurança dos alimentos, a possibilidade de estes estarem contaminados por produtos químicos ou no caso de doenças envolvendo animais, como a gripe aviária ou a suína, pode gerar incertezas ao longo da cadeia produtiva. Isso onera toda a cadeia, pois o consumidor final não terá a certeza necessária em adquirir tais alimentos. Assim sendo, todos os elos da cadeia deverão estar coordenados de maneira a evitar estas falhas, e isso se dá por meio do monitoramento das transações. Porém, o custo deste monitoramento é alto e deve ser considerado pelos agentes.

Por fim, a frequência das transações se coloca como uma característica a ser considerada na escolha da forma de governança mais eficiente. Transações frequentes sinalizam às partes a segurança de que as mesmas não serão rompidas pela ação de oportunistas, o que coopera para a consolidação da reputação entre as partes celebrantes (FARINA, 1999; AZEVEDO, 2000).

Para Farina, Azevedo e Saes (1997), transações que se repetem com frequência proporcionam a redução das incertezas por meio do conhecimento sobre as partes envolvidas nas mesmas, constrói reputação em torno da marca e, conseqüentemente, cria um ativo específico, e promove a construção de uma relação de confiança entre as partes no que tange à busca de um objetivo comum. Isso faz com que a reputação dos agentes envolvidos na transação seja fortificada, contribuindo para que comportamentos oportunistas sejam minimizados pelo risco de se perder renda em longo prazo, afirma Farina (1999).

Estas características das transações levam à escolha de estruturas de governança capaz de promover a coordenação e redução dos custos. Dentre essas três características, a especificidade dos ativos é considerada a mais importante, pois dependendo do grau de especificidade, a quantidade de salvaguardas constantes em um contrato será maior, aumentando o custo transacional (ZYLBERSZTAJN, 2005; WILLIAMSON, 2012).

Para Farina (1999, p. 150), “[...] governar a transação significa incentivar o comportamento desejado e, ao mesmo tempo, conseguir monitorá-lo”. Essas ações de incentivar e monitorar leva à coordenação eficiente dos diversos elos pertencentes à cadeia produtiva. Já Zylbersztajn (2014, p. 270) define governança como “[...] a capacidade de coordenação e comando de sistemas complexos de produção”. Esta capacidade de coordenar determina quais os arranjos contratuais que as firmas realizarão.

A coordenação de um sistema é dada pela dependência mútua que existe entre diversos elos de uma cadeia produtiva (WILLIAMSON, 2012). Para Farina (1999), a coordenação eficiente proporciona aos agentes de um sistema, redução dos custos de transação, rapidez nas adaptações decorrente das mudanças no ambiente institucional e redução dos custos inerentes da relação entre os agentes.

A escolha de governança se dá por meio da busca pela minimização dos custos de transação frente à eficiência, sendo três os tipos existentes: mercado *spot*, formas híbridas e integração vertical (WILLIAMSON, 1991; FARINA, 1999; MÉNARD, VALCESCHINI, 2005).

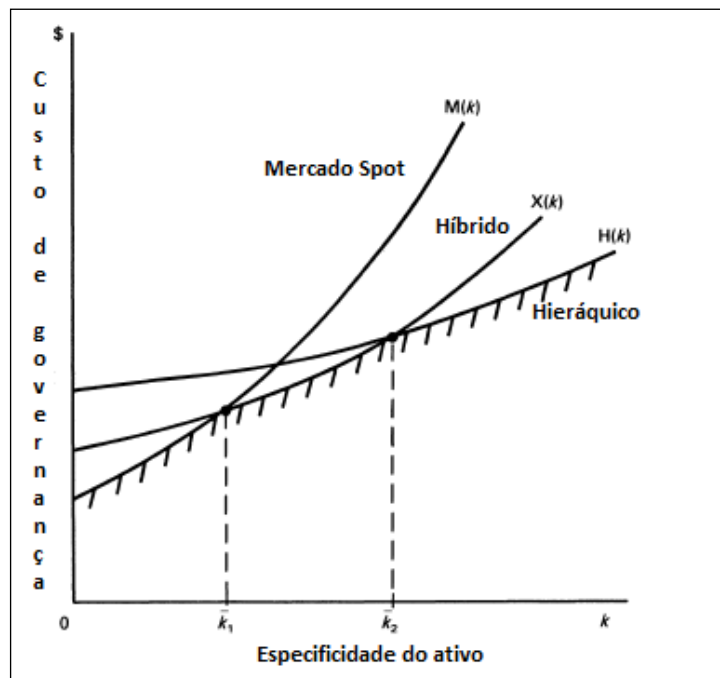
Segundo Saes e Silveira (2014), denomina-se mercado *spot* quando não há um contrato que previamente determine a qualidade e o preço a ser praticado no futuro e por isso a regulamentação se dá pelo preço praticado pelo mercado (relação pura). Williamson (1991) afirma que neste tipo de governança não há relação de dependência entre os agentes. Segundo Farina (1999) e Zylbersztajn (2000) ela é escolhida quando os níveis de especificidade do ativo e de incerteza forem baixos, optando a firma por realizar suas transações no mercado *spot*. Mesmo que o nível de incerteza aumente, se a especificidade dos ativos permanecer baixa, a adoção desta governança continuará vantajosa para a firma, ressaltam os autores.

Mas, se o nível de especificidade dos ativos e de incerteza aumentar, será importante para a firma adotar maior controle sobre a transação, como nas formas híbridas de governança (FARINA, 1999; ZYLBERSZTAJN, 2000). As formas híbridas são os contratos realizados entre os agentes envolvidos na transação a fim de garantir que as incertezas presentes na mesma não venham dissolver o valor presente na quase renda gerada pela especificidade do ativo (MÉNARD, 2004) e também que não haja possíveis quedas contratuais devido à ação oportunista (ZYLBERSZTAJN, 2005). Ménard (2004) afirma que os contratos são diversos e heterogêneos, podendo ser citados como exemplo as redes, franquias, marcas coletivas, parcerias e cooperativas. Para o autor, a rigidez do contrato é determinada pelo grau de especificidade do ativo, pelas possíveis ações oportunistas e pelo nível de confiança e de reputação dos agentes envolvidos.

Já a integração vertical ocorre quando o nível de especificidade do ativo e de incerteza for alto. Porter (1986, p. 278) define a integração vertical como a “[...] combinação de processos de produção, distribuição, vendas e/ou outros processos econômicos tecnologicamente distintos dentro das fronteiras de uma mesma empresa”. Essa estrutura de governança caracteriza-se pela integração de toda a cadeia produtiva para que se tenha maior controle da mesma e, assim, minimizar os custos de transação e também os custos relativos à produção (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Portanto, a adoção da estrutura de governança é determinada considerando o quanto a mesma minimizará os custos envolvidos nas transações. Logo, a decisão de *make or buy* será realizada de acordo com a frequência das transações em jogo, as incertezas em torno delas e o grau de especificidade dos ativos envolvidos (MÉNARD; VALCESCHINI, 2005). E também nas características dos agentes. O Gráfico 2 explica a relação entre a característica da transação (especificidade do ativo) e a estrutura de governança a adotar.

Gráfico 2 - Eficiência das estruturas de governança em função da especificidade do ativo.



Fonte: Williamson (1991)

Williamson (1991) desenvolveu um modelo para demonstrar que a especificidade do ativo está relacionada ao custo de governança. O eixo das ordenadas representa os custos da transação e o eixo das abscissas, a especificidade dos ativos. As linhas do gráfico são as estruturas de governança a serem adotadas considerando o grau de especificidade dos ativos, sendo mercado *spot* (M), forma híbrida (X) e integração vertical

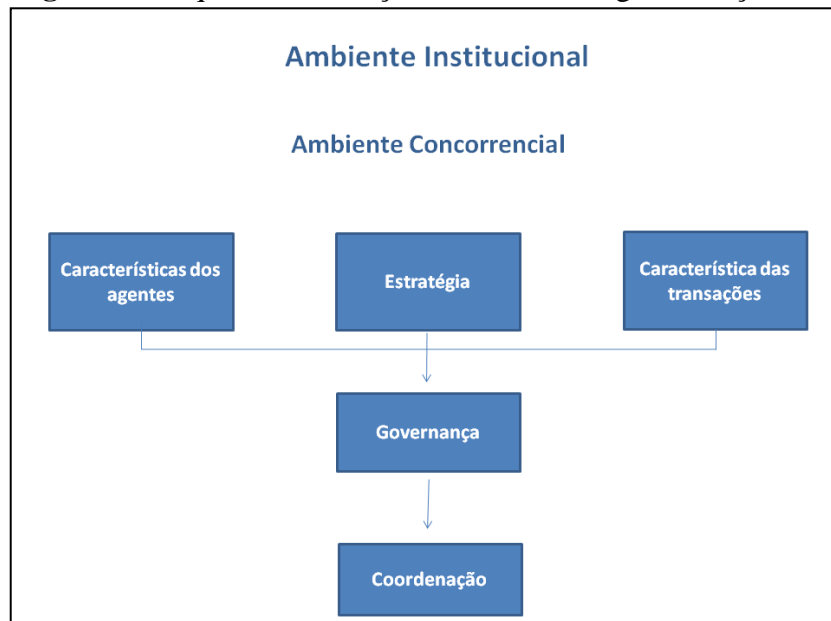
(H). Assim sendo, quanto maior o grau de especificidade do ativo, as estruturas de governança mais eficientes para economizar custos de transação são as formas híbridas ou integração vertical.

Por isso, não há entre elas uma estrutura de governança ideal, devendo-se verificar quais são os atributos existentes na transação, alinhando-os às governanças existentes e posteriormente, adotar aquela que se caracterizou como a mais eficiente (FARINA, 1999). Para Williamson (1991), as transações se diferem segundo suas características e estas devem estar alinhadas às estruturas de governança. Zylbersztajn (1995) complementa ao afirmar que este alinhamento resulta em estruturas de governanças eficientes, minimizadoras de custos de transação.

Logo, a escolha da estrutura de governança se dará, considerando o nível da especificidade dos ativos e das incertezas que estão envolvidas em torno da transação (FARINA, 1999; ZYLBERSZTAJN, 2000; MÉNARD, VALCESCHINI, 2005). Saes e Silveira (2014) complementam ao afirmar que a estratégia é utilizada para a escolha da estrutura de governança eficiente, pois contribui para a adaptação às mudanças que ocorrem no ambiente institucional e competitivo.

Observa-se, por meio da Figura 4, o esquema de indução das formas de governança. O Ambiente Institucional define as regras que limitam ou incentivam os agentes econômicos a se relacionarem no Ambiente Concorrencial. Por sua vez, o ambiente concorrencial revela as oportunidades e ameaças do mercado. Para aproveitá-las ou evitá-las os agentes adotam estratégias, entre elas a estrutura de governança a ser utilizada. Porém, a decisão de governança depende das características dos agentes envolvidos e das transações. Ao considerar estas características, a teoria utilizada pressupõe que será adotada a melhor estratégia para minimizar os custos de transação, levando à escolha de estrutura de governança eficiente e que colabora para a coordenação da transação. A coordenação por sua vez pode levar ao desenvolvimento na medida em que os elos da cadeia produtiva podem ser beneficiados pela minimização dos custos da transação, do alinhamento das estratégias e da possibilidade de distribuição equilibrada da quase renda gerada.

Figura 4 - Esquema de indução das formas de governança.



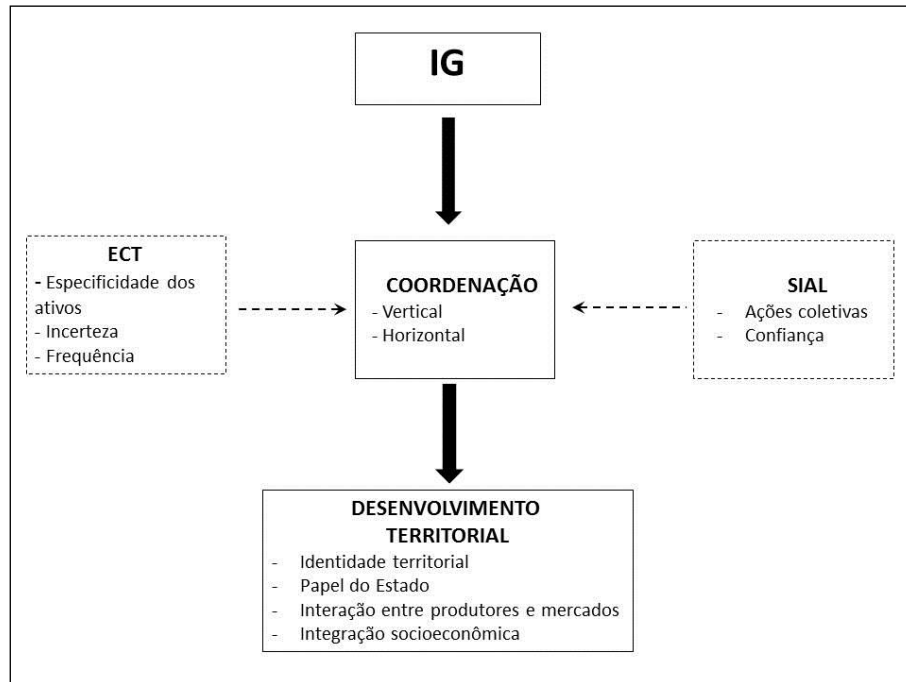
Fonte: adaptado de Saes e Silveira (2014).

Buscando compreender a interação entre as dimensões que contribuem para o desenvolvimento nos territórios com IGs, optou-se pela complementaridade entre a ECT e o SIAL, discutida a seguir.

2.5 Complementaridade entre a ECT e o SIAL

Considerando que um produto ou serviço com registro de IG constitui-se em um ativo específico e que para reduzir os custos da transação é necessária a coordenação eficiente dos atores sociais/agentes, que por sua vez são influenciados pelo ambiente institucional e concorrencial, e que ao final as escolhas de governança dos atores sociais/agentes poderão contribuir para o desenvolvimento territorial, fez-se necessário compreender os pontos convergentes entre a teoria da ECT e a abordagem SIAL. A Figura 5 traz a síntese desta análise considerando a abordagem e a teoria utilizadas.

Figura 5 - Estrutura analítica da dissertação.



Fonte: elaborada pela autora.

De acordo com a abordagem do SIAL, o comportamento dos atores sociais e a relação de confiança existente são importantes na promoção do desenvolvimento territorial. Por sua vez, com base na teoria da ECT, a confiança não é uma variável *sine qua non* para que as transações ocorram. Porém, a confiança entre os agentes contribui para a redução dos custos de transação, uma vez que reforça a reputação e diminui as incertezas associadas à mesma. Isso afeta as escolhas que levam a determinados arranjos organizacionais pelos agentes envolvidos. A construção de redes relacionais com forte reputação e confiança proporciona a solidificação do sentimento de pertença ao local e o desejo de desenvolvê-lo. Isto proporciona a construção de ações coletivas eficazes e diminui as incertezas.

Tanto com base no SIAL quanto na ECT, a coordenação é importante para o desenvolvimento do território e para a escolha de estruturas de governança que reduzam os custos de transação. A coordenação eficiente permite o fluxo de informações entre todos os elos da cadeia produtiva (FARINA, 1999), contribuindo para o compartilhamento de conhecimento e fortalecendo as relações entre os atores sociais/agentes (ABRAMOVAY, 2003).

Requier-Desjardins (2007) ressalta que as ações coletivas no SIAL são de extrema importância, pois vários ativos são compartilhados por todos os agentes que o compõem, tais como a paisagem, o saber-fazer e a cultura. Logo, há entre os atores sociais de

um SIAL uma relação de cooperação-competição, pois eles cooperam para alcançar a demanda por produtos com especificidade territorial e, conseqüentemente, o desenvolvimento do território, mas competem entre si no momento da comercialização.

Além disso, os produtos oriundos de SIAL são ativos específicos que atendem às características de especificidade locacional, pois são encontrados somente no território em questão e necessitam estar próximos do mercado consumidor. Percebe-se que além da especificidade locacional proposta por Williamson (1991), identificam-se também as especificidades dos ativos fixos e dos ativos humanos em produtos oriundos de territórios ativados por meio da abordagem SIAL, devido à forte influência das variáveis materiais e imateriais que compõem o produto final, e à especificidade temporal, considerando que estes produtos são agroalimentares e estão susceptíveis aos fatores climáticos, dentre outras intempéries.

A frequência nas transações, outra característica analisada pela ECT, também é importante para o desenvolvimento de um SIAL, pois contribui para o aumento da reputação local. Logo, a partir das características das transações que estão presentes neste produto agroalimentar, os atores que compõem o SIAL deverão escolher as estruturas de governança mais eficazes.

O ambiente institucional também é compreendido pela NEI e pela abordagem SIAL como fator que exerce influência sobre as decisões dos agentes na coordenação, na medida em que regulam os mercados buscando minimizar suas falhas (DAVIS; NORTH, 1970; VIEIRA; CAZELLA, 2006).

Assim, esta dissertação propõe a utilização da abordagem do SIAL e da teoria da NEI, na vertente micro analítica da ECT, como modelo teórico-analítico para análise da coordenação nos territórios de café com registro de IG e suas contribuições para o desenvolvimento territorial.

3 METODOLOGIA

Com o intuito de alcançar o objetivo principal desta pesquisa que é analisar como os registros de IGs favorecem a coordenação do sistema agroalimentar de café na agricultura familiar, especificamente nas regiões da Serra da Mantiqueira em Minas Gerais e no Norte Pioneiro do Paraná, e quais suas contribuições no desenvolvimento territorial, delineou-se um caminho a ser percorrido por meio de atividades sistemáticas, que proporcionaram segurança à pesquisadora (MARCONI; LAKATOS, 2003).

Verificou-se que na literatura há vários estudos sobre IGs, contudo, os trabalhos trazem poucas evidências acerca da coordenação em sistemas agroalimentares de café provenientes da agricultura familiar. Assim, a pesquisa descritiva tornou-se a melhor escolha para se alcançar o objetivo proposto.

Segundo Cervo, Bervian e Silva (2007, p. 61), a pesquisa descritiva é utilizada para “[...] conhecer as diversas situações e relações que ocorrem na vida social, política, econômica e demais aspectos do comportamento humano, tanto do indivíduo tomado isoladamente como de grupos e comunidades mais complexas”. Os dados e os fatos observados neste tipo de pesquisa são colhidos na própria realidade sem manipulá-los, visando alcançar os objetivos da pesquisa, complementam os autores. Assim sendo, descrever o fenômeno pode levar à compreensão do quanto as IGs de café favorecem a coordenação na agricultura familiar e o seu desenvolvimento.

Com abordagem qualitativa, buscou-se realizar uma análise integrada do fenômeno estudado ao verificar tudo o que o envolve, principalmente as pessoas e suas relações (GODOY, 1995). Por isso, nas pesquisas de abordagem qualitativa, faz-se necessário ir a campo para coletar dados e utilizar-se de mais de um tipo de instrumento de coleta para que se tenha o maior número de informações possíveis sobre o fenômeno estudado (PRODANOV; FREITAS, 2013).

Considerando a importância do referencial teórico para o embasamento do problema de pesquisa e posterior análise dos dados foi realizada primeiramente uma pesquisa bibliográfica sobre o objeto de estudo e as teorias que nortearam as análises realizadas. Também definida como pesquisa de fontes secundárias (MARCONI; LAKATOS, 2003), a pesquisa bibliográfica permitiu a análise do problema de pesquisa sob a luz da teoria, que neste caso em especial, utilizou-se a Nova Economia Institucional, considerando o Ambiente Institucional e a Economia dos Custos de Transação (ECT), e a abordagem dos Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL). As fontes para elaboração do trabalho foram obtidas por meio de pesquisas em bases de dados Scielo, Portal de Periódicos Capes, *Web of Science*,

Science Direct, em sites governamentais e de instituições reconhecidas ligadas ao tema estudado, sem restrições temporais, pois algumas publicações seminais datam do ano de 1937. Este mesmo tipo de pesquisa também foi realizado para compreender a agricultura familiar, objeto principal deste estudo.

Para compreender o ambiente institucional que rege a IG para o café, também foi necessário o desenvolvimento de pesquisa documental por meio de leitura e compreensão de leis, acordos e protocolos, buscando verificar o nível de *enforcement* que estes geram sobre os Sistemas Agroalimentares de café com IG. Para caracterizar os territórios detentores do IG para o café em regiões onde há agricultura familiar, utilizou-se fontes de dados secundárias e entrevistas realizadas com representantes das Associações detentoras do registro de IG, combinada com a pesquisa documental e observações *in loco*.

Buscando o aprofundamento da questão norteadora, realizou-se um estudo de casos múltiplos. Yin (2005) afirma que o estudo de caso é utilizado quando se colocam questões do tipo “como” e “por que”, e também para fenômenos contemporâneos e inseridos em contexto da vida real. Ele pode ser um estudo de caso único ou de casos múltiplos, que possibilita ao pesquisador a comparação entre dois ou mais estudos de casos semelhantes. Segundo Gil (2002), o estudo de caso é utilizado com maior frequência em pesquisas exploratórias e descritivas, que visam descobrir a razão de determinado fenômeno.

Considerando o objetivo desta pesquisa, verificou-se que o estudo de caso contribuiria para o alcance do objetivo, pois há o questionamento de como os registros de IGs favorecem a coordenação nos sistema agroalimentar de café na agricultura familiar. Para a escolha da amostra levou-se em consideração que o território estudado deveria ter predominância de agricultores familiares e que essa fosse detentora de registro de IG para o café. Entrando em contato com as Associações detentoras do uso do registro verificou-se que dois territórios atendiam estes requisitos: a Serra da Mantiqueira de Minas Gerais e o Norte Pioneiro do Paraná. Isto conduziu à opção por realizar um estudo de caso múltiplo, o que contribuiu para a comparação dos territórios.

Para a coleta de dados, a pesquisadora optou por aplicar formulários com perguntas abertas, pois este instrumento permite colher o maior número de informações sobre o objeto de estudo (MARCONI, LAKATOS, 2003). Visando adequar o formulário para a aplicação em pesquisa de campo, um pré-teste foi realizado com os agricultores familiares de Tupã/SP, buscando verificar a coordenação entre os agentes nas cadeias curtas de hortifrutigranjeiros. O formulário era composto por questões abertas e fechadas. As questões fechadas foram utilizadas principalmente para conhecer o perfil do entrevistado e as questões

abertas com o intuito de compreender as características das transações, dos agentes, o ambiente institucional que os regem, as estruturas de governanças adotadas, o que possibilitou verificar posteriormente a coordenação existente e sua relação com o desenvolvimento.

A pesquisa de campo na região do Norte Pioneiro do Paraná foi realizada no mês de fevereiro de 2015, e na região da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, no mês de março de 2015. A escolha dos entrevistados em cada região foi intencional e não probabilística. Os agricultores familiares entrevistados foram indicados pelas Associações detentores do registro de IG para participar desta pesquisa. Cada Associação apresentou uma lista de associados que foram contatados previamente para verificar a disponibilidade em participar da pesquisa. Foram aplicados 12 formulários a agricultores familiares, sendo sete em Minas Gerais e cinco no Paraná. A aplicação dos formulários foi em menor quantidade no Paraná, pois se verificou no decorrer da aplicação a saturação dos dados coletados.

Além destes, também foram aplicados formulários aos presidentes das Associações e de Cooperativas que realizam a comercialização dos cafés com registro de IG e outros profissionais, tais como engenheiros agrônomos, agentes do SEBRAE e funcionários das cooperativas, que durante a coleta de dados, julgou-se necessário entrevistar. Durante a aplicação dos formulários, também foram realizadas observações dos locais e de documentos pertinentes à pesquisa que foram disponibilizados, com o objetivo de verificar como ocorrem as transações e a coordenação entre os agentes.

Considerando a análise da coordenação sob a luz da teoria da ECT, a pesquisadora utilizou as categorias de análise: ambiente institucional, especificidades dos ativos, incerteza, frequência e estrutura de governança para a realização das análises dos dados (NORTH, 1991; WILLIAMSON, 1991; WILLIAMSON, 2012). Na análise da contribuição da coordenação no desenvolvimento do território com registro de IG sob os conceitos advindos da abordagem SIAL, as categorias de análise utilizadas foram identidade territorial, o papel do Estado; integração entre produtores e mercado; e integração socioeconômica (ABRAMOVAY, 2003; ROCA; MOURÃO, 2003; CAZELLA, 2011; MEDINA *et al.*, 2015).

Com os dados coletados nos territórios da Serra da Mantiqueira em Minas Gerais e do Norte Pioneiro do Paraná, foi possível descrever como ocorre a coordenação entre os agentes que compõem os Sistemas Agroalimentares de café com IG provenientes da agricultura familiar. Descrever características de determinada população, ou como neste caso, de um determinado fenômeno, é próprio das pesquisas descritivas, observa Gil (2002).

Como houve coleta de dados por meio de aplicação de formulários, observações locais e de documentos, a pesquisadora utilizou da triangulação de coleta de dados para aprofundamento dos casos. Esta técnica, segundo Triviños (1987, p. 138), “tem por objetivo básico abranger a máxima amplitude na descrição, explicação e compreensão do foco em estudo”. A técnica contribuiu então para estudar o caso como um fenômeno inserido em um contexto permitindo sua compreensão na totalidade.

Para alcançar eficiência na análise dos dados coletados, optou-se por operacionalizar os conceitos encontrados na literatura, o que permitiu a observação dos mesmos e sua mensuração (GIL, 2002). Operacionalizar conceitos de variáveis, segundo Triviños (1987), permite dar um sentido prático às variáveis de difícil mensuração, como no caso das características das transações e dos agentes, tornando-as passíveis de serem observadas e medidas. As principais definições constitutivas (D.C.) foram assim operacionalizadas (D.O.) pela pesquisadora no Quadro 2.

Quadro 2 - Definições constitutivas e definições operacionalizadas.

VARIÁVEL	DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA	DEFINIÇÃO OPERACIONALIZADA
Ambiente Institucional	Conjunto de políticas fundamentais e básicas, regras legais, direitos de propriedades, bem como sanções, costumes, tradições que regem as atividades econômicas e políticas (NORTH, 1991).	Leis, acordos, protocolos, know-how e tradições que regem as Indicações Geográficas para o café nos territórios.
Estrutura de governança	Envolve as escolhas de mecanismos de coordenação que levam à busca pela minimização dos custos de transação frente à eficiência, utilizando-se de três tipos de coordenação: mercado spot, formas híbridas e integração vertical (WILLIAMSON, 1991).	Transações, incentivos e controles estabelecidos entre os agentes envolvidos na produção e comercialização de café com registro de IG.
Especificidade dos ativos	É o ativo cujo valor está relacionado à continuidade de uma determinada transação (WILLIAMSON, 2012).	É a possibilidade de perda do valor do café com registro de IG, caso este não seja transacionado com o registro.
Incertezas	Condição em que não se pode determinar a probabilidade de um evento, e por isso não se pode ter garantia de que ele ocorra (NORTH, 1991).	Ocorrências que fogem ao controle dos agricultores familiares, tais como incerteza de mercado e climáticas.
Frequência	É o número de vezes que uma transação se repete, propiciando a capacidade de recuperação dos custos advindos da transação (WILLIAMSON, 2012).	É a repetição da transação do café com registro de IG com um único comprador.
Coordenação	Utilização das informações de maneira que permita a definição e a viabilização de estratégias visando à competitividade, a reação às mudanças no meio ambiente e o aproveitamento do lucro percebido (FARINA, 1999).	As relações existentes entre os agricultores familiares com vistas a receber, processar, difundir e utilizar informações de modo a definir e viabilizar estratégias competitivas, reagir a mudanças no meio ambiente ou aproveitar oportunidades de lucro de café com registro de IG e os compradores.
Identidade territorial	Conjunto de elementos característicos específicos de um determinado local, distinguindo-os dos demais territórios (ROCA; MOURÃO, 2003).	A tradição no cultivo do café, bem como o sentimento de orgulho e de pertencimento ao território.
Papel do Estado	Como regulador de mercado, apoio à produção e fornecedor de assistência técnica (CAZELLA, 2011; MEDINA <i>et al.</i> , 2015).	A participação do Estado na implantação do registro de IG e o apoio dado à produção e à assistência técnica.
Integração entre o produtor e o mercado	O acesso ao mercado e a integração entre o urbano e o rural. (ABRAMOVAY, 2003; MEDINA <i>et al.</i> , 2015).	Os mercados acessados pelos agricultores familiares de café com IG.
Integração socioeconômica	Desenvolvimento das ações coletivas por meio de associação e cooperativa (ABRAMOVAY, 2003; CAZELLA, 2011; MEDINA <i>et al.</i> , 2015).	As ações desenvolvidas pelas associações e cooperativas nos territórios e sua importância para os agricultores familiares.

Fonte: elaborada pela autora.

Assim sendo, considerando os objetivos da pesquisa, o método utilizado, as variáveis de análise e as fontes de dados, a presente pesquisa apresenta a seguinte estrutura que está sintetizada no Quadro 3:

Quadro 3 - Estrutura da pesquisa.

	OBJETIVO	OBJETIVO ESPECÍFICO	MÉTODO	VARIÁVEIS	FONTES
Coordenação na agricultura familiar e desenvolvimento territorial: o caso das Indicações Geográficas para o café	Analisar como os registros de IGs favorecem a coordenação do sistema agroalimentar de café na agricultura familiar, especificamente das regiões da Serra da Mantiqueira em Minas Gerais e o Norte Pioneiro do Paraná, e quais suas contribuições para o desenvolvimento territorial.	OE1: Caracterizar o ambiente institucional dos territórios que produzem o café com registro de IGs.	- Análise Documental	- Ambiente Institucional	- Dados secundários públicos - Pesquisa de campo
		OE2: Caracterizar esses territórios que produzem café com IGs quanto ao ambiente físico, know-how e tradição histórica.	- Pesquisa bibliográfica - Pesquisa Documental	- Aspectos geográficos - Levantamento histórico	- Dados secundários públicos - Entrevistas - Pesquisa documental - Observações <i>in loco</i>
		OE3: Analisar as formas de coordenação utilizada em sistema agroalimentar do café com IGs	- Estudo de caso - Análise documental	- Especificidade do ativo, incerteza e frequência. - estrutura de governança e coordenação.	- Pesquisa de Campo
		OE4: Identificar a contribuição das IGs para o desenvolvimento territorial, considerando as dimensões identidade territorial, papel do Estado, integração entre produtores e mercado, e integração socioeconômica, propostas por Abramovay (2003), Roca e Mourão (2003) Cazella (2011) e Medina <i>et al</i> (2015).	- Estudos de caso - Análise documental	- Identidade territorial. - Papel do Estado - Integração entre produtores e mercado - Integração socioeconômica	- Aplicação de formulário - Observação <i>in loco</i> - Análise documental

Fonte: elaborada pela autora.

No próximo capítulo, a pesquisadora abordará os resultados e discussões sobre os dados coletados considerando o objetivo da pesquisa.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para melhor compreensão dos resultados desta pesquisa, optou-se por introduzir este capítulo com um breve panorama da produção do café no Brasil e no mundo, bem como sua evolução. A planta do café é originária da Etiópia, país do continente africano, mas foram os árabes que aprenderam e dominaram a técnica de cultivá-la e a transformar o consumo da fruta em bebida. O café tornou-se rapidamente parte da cultura árabe, sendo consumida frequentemente e utilizada em rituais religiosos. Os europeus começaram a consumir a bebida a partir de 1615. Os primeiros a terem acesso às mudas da planta foram os holandeses que, em 1699, iniciaram plantios experimentais. Isto encorajou outros países da Europa e o cultivo do café passou a ser introduzido em colônias europeias do Novo Mundo, o continente americano (ABIC, 2015a).

No Brasil, o café foi introduzido em 1727 e seu plantio foi primeiramente destinado ao mercado interno. A cultura do cafeeiro espalhou-se rapidamente pelo país, sendo cultivado nos estados do Maranhão, Bahia, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Minas Gerais. As regiões que se destacaram no cultivo do café foram o Vale do Paraíba e oeste da província de São Paulo, onde estão localizadas as cidades de Jundiaí, Campinas e Ribeirão Preto. A produção era escoada para o Porto de Santos, que por ser o principal porto de escoamento da produção, passou a nomear o café brasileiro: Café Tipo Santos (ABIC, 2015a). Posteriormente, a qualidade do café *commodity* brasileiro passou a ser reconhecida pela mesma nomenclatura.

Segundo Bacha (2004), no século XIX o café tornou-se a base da economia brasileira. Em 1804, o país produziu 250 sacas de café com 60 kg e 14 anos depois, em 1818, o país já produzia 75.000 sacas, o que demonstra um crescimento acelerado da produção. Em 1895, o país já liderava o mercado mundial com 66,68% da produção mundial. A relação comercial com outros países trouxe divisas para o Brasil e contribuiu para o crescimento econômico.

Em 1929, quando ocorreu a quebra da Bolsa de Nova York, o país encontrava-se com excesso de estoque do produto e crescimento acelerado da produção. O preço internacional do café teve forte queda e para minimizar os efeitos negativos advindos do mercado externo, o Governo Federal decidiu por incinerar milhões de sacas e erradicar milhões de pés de café, além de controlar novos plantios inicialmente por meio de cobrança de imposto e, posteriormente, com proibição (BACHA, 2004). Esta foi a primeira intervenção do governo visando a reduzir o crescimento da produção no Brasil.

Com isto, a cafeicultura brasileira foi acometida por uma forte crise, com redução das áreas produtivas destinadas ao café e expansão de lavouras do algodão, da cana-de-açúcar, do cacau e outros gêneros alimentícios. A crise ocasionou também a transferência de terra, mão de obra e capital da cultura do cafeeiro para as demais culturas em expansão (BACHA, 2004). Este cenário perdurou até o ano de 1945.

A partir de 1946, com a expansão das fronteiras agrícolas, o setor cafeeiro começa a migrar dos estados de Minas Gerais e São Paulo para o Paraná, estado que vertiginosamente apresentava expansão agrícola. Segundo Bacha (2004), a cafeicultura torna a apresentar taxa de crescimento de produtividade e o Paraná se torna o polo cafeeiro, ultrapassando o estado de São Paulo.

Com o objetivo de aplicar a política direcionada à produção e comercialização do café, prestando assistência técnica e econômica e controlando a comercialização, foi criado em 1952 o Instituto Brasileiro do Café (IBC) (ARQUIVO NACIONAL, 2013). Este controle era realizado por meio de tabelamento de preços e subsídios às empresas torrefadoras quando em época de excesso de produção. Esta política regulamentadora não priorizou aspectos voltados à qualidade do produto, pois não permitia a possibilidade de diferenciação e segmentação (SAES; SILVEIRA, 2014). Assim, a política praticada induziu à padronização de um café de baixa qualidade no país.

Em 1962 foi firmado o Acordo Internacional do Café (AIC) entre países produtores e países importadores de café, sendo que o Brasil era um dos países membros. Este acordo previa adoção de medidas de curto prazo com mecanismos de quotas e sistemas de controle, e medidas de longo prazo com controle de produção, políticas de estoques, fundo de diversificação, promoção do café e redução dos obstáculos ao seu consumo. Estas medidas visavam controlar a superprodução e o subconsumo, e assim, equilibrar o setor, regulando-o (LAFER, 1973).

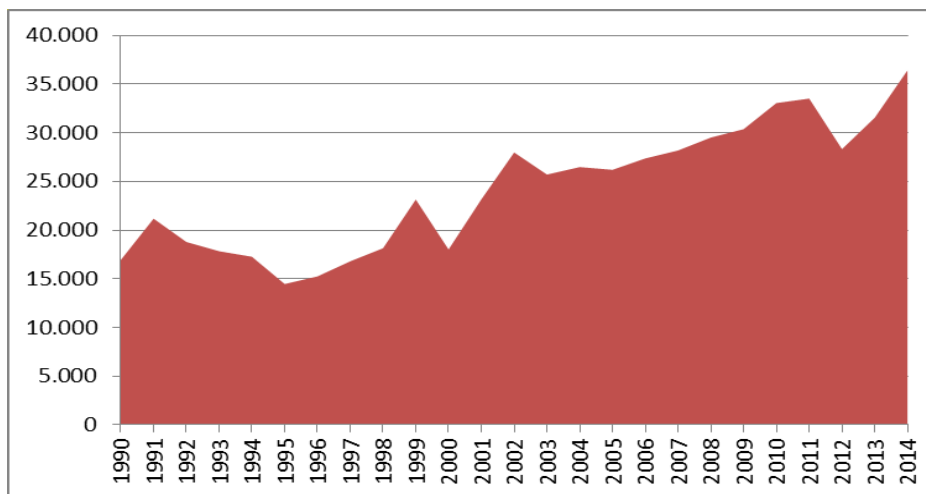
Considerando que o parque cafeeiro brasileiro apresentava baixa produtividade, o IBC lança na década de 1970 o Plano de Renovação e Revigoração de Cafezais, cujo objetivo era renovar e recuperar o referido parque utilizando tecnologias adequadas. O plano contemplava uso de crédito, assistência técnica e pesquisa cafeeira regionalizada. Com o plano, Minas Gerais passou a ocupar novamente posição de destaque na produção nacional e novas regiões brasileiras passam a produzir café (FUNDAÇÃO PROCAFÉ, 2016).

O processo de desregulamentação do setor cafeeiro no país teve início em 1989, quando o Brasil entrou em divergência com os demais membros do AIC, ao não aceitar

ceder 30% de sua quota de exportação para outros países produtores. Houve então a suspensão das cláusulas econômicas previstas no acordo e os países importadores já podiam escolher importar o café que melhor atendia à demanda de consumo, o que pressionaria os países produtores (MORICOCI; MARTIN, 1994). Com a extinção do IBC em 1990, o setor foi desregulamentado, abrindo-se para o mercado externo, apresentando crescimento do volume de café exportado. Isto estimulou os produtores a investirem na diferenciação do produto para alcançar mercados segmentados ou nichos de mercados (SAES; SILVEIRA, 2014).

Segundo dados da Organização Internacional do Café – OIC (2015a), em 1990 o volume da exportação brasileira era de 16,9 milhões de sacas de 60 kg. Em 2000, o volume foi de 18 milhões, aumento percentual de aproximadamente 6,5%, e vinte anos depois, em 2010, o volume exportado alcançou a marca 33 milhões, ou seja, houve um aumento de aproximadamente 95% em 20 anos de desregulamentação do setor (Gráfico 03).

Gráfico 3 - Evolução da exportação de café brasileiro após a desregulamentação do mercado, em milhões de sacas.



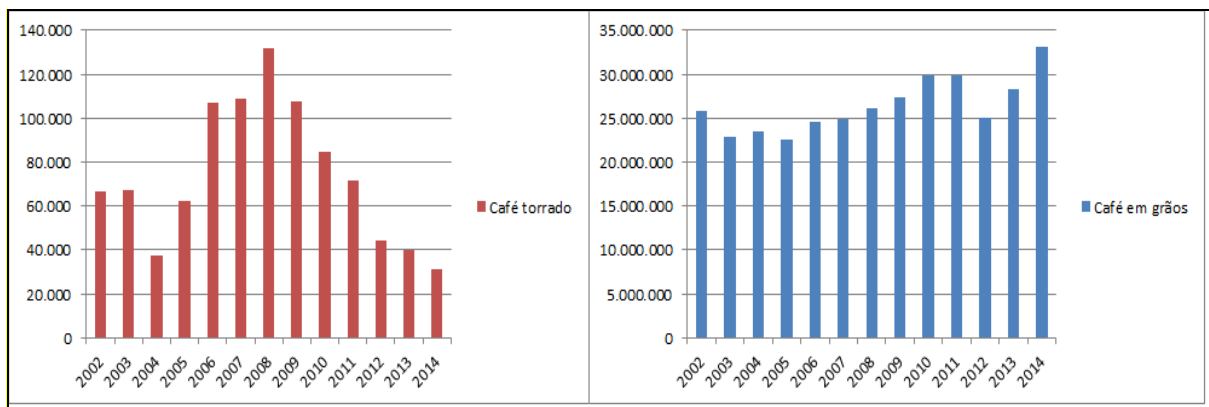
Fonte: elaborado pela autora com base em OIC (2015a).

Dados da Associação Brasileira da Indústria de Café – ABIC (2015b) apontam que o Brasil se destaca na produção de café no cenário mundial. No período de 2003-2013, o país manteve o domínio da primeira posição no ranking com algumas variações no percentual, com média de 35,89% na participação. Isto lhe garante o título de maior produtor de café, sendo seguido por Vietnã, Colômbia, Indonésia e Etiópia.

Por ser o maior produtor mundial, o Brasil também se destaca na exportação de café. Conforme observado por Ortega e Jesus (2012), o destaque está na exportação de café em grãos, com pequena participação na exportação de café torrado. A Figura 6 ilustra um

aumento na exportação de café em grãos, alcançando em 2014 o montante de 33 milhões de sacas de 60 kg. Já para o café torrado, o país tem demonstrado queda na exportação, alcançando em 2014 um montante aproximado de 31 mil sacas de 60 kg. Seria importante investir no processamento do café, pois como aponta dados da ABIC (2015b), o preço médio da tonelada do café torrado e moído no ano de 2014 foi de US\$ 7.316,00 enquanto que para o café em grãos foi de US\$ 3.041,00.

Figura 6 - Exportações brasileiras de café torrado (em mil sacas) e em grãos (em milhões de sacas) (2002-2014).



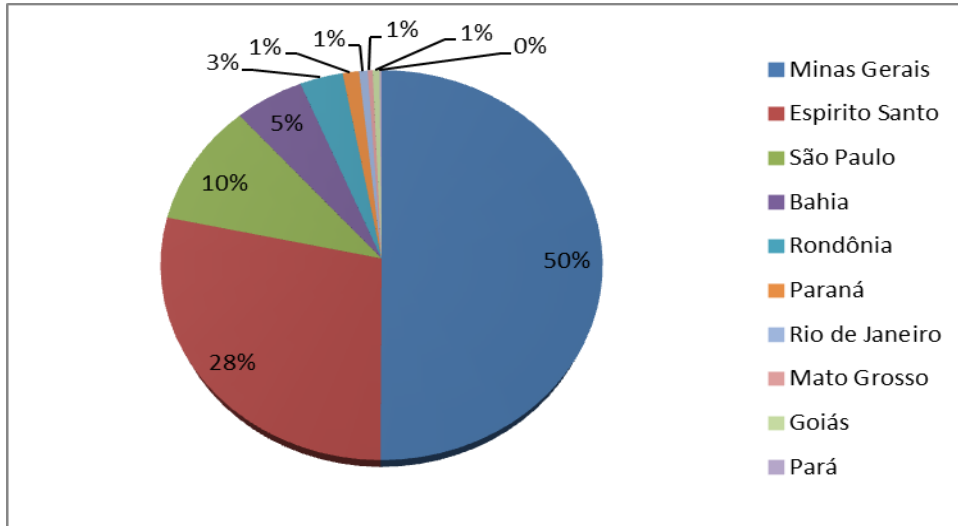
Fonte: Elaborada pela autora com base em ABIC (2015b).

No Brasil são duas as espécies de café mais produzidas: a *Coffea Arabica* (café arábica) e a *Coffea Canephora* (café robusta ou conilon). A espécie arábica representa 70% da produção mundial e dá origem a uma bebida fina, suave e aromática e por isto alcança os melhores preços no mercado. Seu cultivo está adaptado a terrenos íngremes e de altitude elevada (610 a 1.830m), que apresentam temperaturas entre 15 e 23°C. A variedade robusta (*Coffea Canephora*) é responsável por 30% da exportação mundial. Apresenta maior resistência às pragas e às doenças e por isto seu custo de produção é menor. Adapta-se a temperaturas mais altas e terrenos menos elevados. É muito utilizada na formação de *blends* e em cafés instantâneos (NCA, 2016).

Em 2014, a exportação brasileira de café verde alcançou o montante de 29,4 milhões de sacas de 60 kg de café arábica e 3,4 milhões de café robusta (OIC, 2015b). Considerando a produção, o destaque é para o Estado de Minas Gerais que sozinho produziu 22,6 milhões sacas de café arábica e 297 mil sacas de café robusta, o que correspondeu a 49,9% da produção brasileira para o ano de 2014. A região Sul e Centro-Oeste de Minas Gerais, por sua vez, produziram 10,8 milhões de sacas de café arábica. Isto evidencia a importância do estado na produção de café arábica e também na produção de café nacional.

Outros estados que se destacam no país são Espírito Santo, São Paulo, Bahia, Rondônia, Paraná, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Goiás e Pará (Gráfico 4) (BRASIL, 2105d).

Gráfico 4 - Produção de café por estado brasileiro em 2014.



Fonte: elaborado pela autora com base em BRASIL (2015d).

Alves *et al.* (2011) afirmam que o Brasil consegue obter uma bebida com diferentes características sensoriais e níveis de qualidade, por apresentar uma diversidade nos ambientes físicos, nas condições climáticas e socioeconômicas, com variações de relevo, clima, temperatura, tipos de solo e processamento do café; todos estes fatores que influenciam na qualidade do produto. Os autores complementam que, mesmo em regiões que se destacam pela produção de cafés especiais, a variação dos fatores permite que sejam encontradas diferentes características sensoriais que possibilitam identificar a região.

Cafés especiais são aqueles que se diferenciam dos convencionais por meio dos atributos de qualidade. Estes atributos podem estar relacionados às características físicas, como origem, variedade, cor e tamanho, ou também ligados às questões de ordem ambiental e social, modo de produção ou condições de trabalho. Eles podem ser classificados como: a) café de origem certificada, cuja qualidade está intrinsecamente relacionada às condições edafoclimáticas das regiões produtoras; b) café gourmet, variedade arábica com alta qualidade, com peneira maior que 16 e quase ausência de defeitos; c) café orgânico produzido sobre as regras da agricultura orgânica, utilizando fertilizantes orgânicos e controlando biologicamente as pragas e doenças; d) cafés certificados (*Fair Trade*, *UTZ Certified*, *Rainforest Alliance*, dentre outros), cuja produção está ligada às questões sociais e ambientais (BSCA, 2016).

Segundo informações da SCAA, nos Estados Unidos o café especial já representa 48% da bebida consumida no país. As cafeterias que comercializam cafés especiais representam aproximadamente 55% do mercado americano. Além disto, os cinco principais países importadores, França, Itália, Alemanha, Japão e Estados Unidos tem apresentado crescimento do consumo. Considerando que os cafés com registro de IG são classificados como especiais devido à qualidade que é atribuída à sua origem e reputação, verifica-se que o registro pode contribuir para a coordenação dos sistemas agroalimentares para o café proveniente da agricultura familiar e podendo trazer contribuições no desenvolvimento territorial.

Os territórios da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais e Norte Pioneiro do Paraná exemplificam essa afirmação. A cultura do café tem influenciado seu desenvolvimento e as mesmas tem buscado na diferenciação do café atrelada à tradição e origem do cultivo, a possibilidade de alavancar o desenvolvimento do território. As regiões são caracterizadas a seguir.

4.1 Caracterização dos territórios

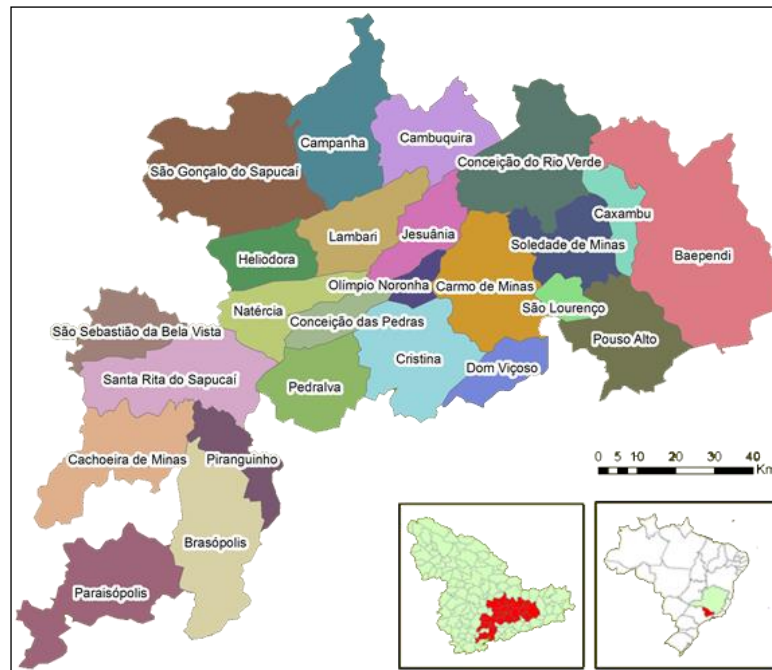
Para compreender como a qualidade do café com registro de IG está ligada ao território é necessário caracterizar cada território pesquisado considerando o ambiente físico, o know-how e a tradição histórica, variáveis estas que são consideradas na abordagem do SIAL. Requier-Desjardins (2007) corrobora esta afirmação ao considerar que a qualificação de um produto oriundo de um SIAL advém de aspectos físicos inerentes ao território, tais como clima, relevo, tipo de solo e também o saber-fazer local ligado à tradição histórica. Isto impede que o produto seja realocado, pois poderá perder suas qualidades intrínsecas. Valorizar as características do território permite agregar valor ao produto. Para a caracterização dos territórios, optou-se por iniciar com a Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, que primeiro recebeu a concessão do uso do registro de IG.

4.1.1 A Serra da Mantiqueira de Minas Gerais

O território demarcado pela IG Mantiqueira de Minas está localizado no sul do Estado de Minas Gerais, entre as longitudes de 45°53'24"W e 45°32'32"W, delimitada respectivamente pelos municípios de Heliadora e Baependi, e latitude de 21°50'10"S a 22°15'16"S, delimitada respectivamente pelos municípios de Dom Viçoso e Campanha (INPI, 2015).

Este espaço geográfico compreende 25 municípios: Baependi, Brasópolis, Cachoeira de Minas, Cambuquira, Campanha, Carmo de Minas, Caxambu, Conceição das Pedras, Conceição do Rio Verde, Cristina, Dom Viçoso, Heliódora, Jesuânia, Lambari, Natércia, Olímpio Noronha, Paraisópolis, Pedralva, Piranguinho, Pouso Alto, Santa Rita do Sapucaí, São Gonçalo do Sapucaí, São Lourenço, São Sebastião da Bela Vista, Soledade de Minas (Figura 7).

Figura 7 - Região delimitada para a IG da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.



Fonte: APROCAM (2015).

Esta microrregião serrana apresenta variações de altitude entre 812 e 2.250m, com pluviosidade média anual acima de 1.500mm e temperaturas médias que variam entre 16 e 22 °C. (ALVES *et al*, 2011; LUZ, 2014). Em regiões que apresentam maiores altitudes predominam as temperaturas mais baixas e segundo Alves *et al*. (2011), isto contribui para o aumento da qualidade do produto, pois a temperatura baixa adia o processo de amadurecimento do fruto, influenciando na melhora do aroma da bebida. Estas variações de temperatura na região podem ser explicadas, segundo Luz (2014), pelo fato de haver variações na altitude da região. Este fator natural, aliado à tecnologia utilizada na produção, pode contribuir para a qualidade do produto, segundo verificado pelo autor em sua pesquisa sobre a relação dos fatores climáticos e a qualidade do café da região. Alves *et al*. (2011) corroboram esta informação ao verificar que os cafés produzidos no Estado de Minas Gerais em regiões de altitudes elevadas têm obtido bons resultados em concursos de cafés especiais. Os autores afirmam que o clima, latitude, altitude e sistema de produção são fatores que

influenciam nas características do produto e estes variam de município para município. As Figuras 8 e 9 ilustram a paisagem característica dos municípios de Cristina e Carmo de Minas/MG. Nelas pode ser observado que o plantio de café é feito em altitudes elevadas, nas encostas de morros.

Figura 8 – Paisagem observada no bairro de Sertãozinho, município de Cristina/MG.



Fonte: a autora.

Figura 9 – Paisagem observada no município de Carmo de Minas/MG.



Fonte: a autora.

Barbosa (2009) verificou, em seu estudo sobre a bebida produzida do café oriundo de Minas Gerais, que a qualidade está estritamente ligada à altitude. Ao analisar as

amostras que participaram do Concurso *Cup of Excellence*, a autora verificou que aquelas oriundas de regiões de altitudes elevadas, obtiveram melhores pontuações e que o Sul de Minas Gerais foi a região com maior participação em todas as fases do Concurso, nos anos de 2007 e 2008.

O registro de IP foi concedido no dia 31 de maio de 2011 à Associação dos Produtores de Café da Mantiqueira (APROCAM), entidade detentora do registro e que controla o uso do mesmo. Esta entidade representativa da coletividade é constituída por outras cinco entidades: Cooperativa Regional dos Cafeicultores do Vale do Rio Verde Ltda. (COCARIVE), Cooperativa Regional Agropecuária de Santa Rita do Sapucaí (COOPERRITA), Cooperativa Agropecuária do Vale do Sapucaí (COOPERVASS), Sindicato dos Produtores Rurais de Carmo de Minas e Sindicato dos Produtores Rurais de Santa Rita do Sapucaí. (APROCAM, 2015). Apesar de a região ter obtido o registro recentemente, as cooperativas que compõem a APROCAM têm experiência na comercialização do café, pois a fundação da COOPERRITA ocorreu em 1957, a COOPERVASS em 1960 e a COCARIVE em 1961 (COOPERRITA, 2015; COCARIVE, 2015; SISTEMA OCEMG, 2015).

Na região há 7.800 produtores de café, sendo que destes 89% são pequenos produtores. A variedade produzida é a *Coffea arábica L.* (arábica), em uma área de produção que abrange 69,5 mil hectares e produzem anualmente 1,34 milhões de sacas de café (60 kg). Por ser uma região com relevo acidentado, os pés de café são cultivados em uma altitude entre 900 e 1.400 metros (APROCAM, 2015).

Segundo informações contidas no site da APROCAM (2015), a região é reconhecida pela tradição secular na produção de cafés de montanha e de qualidade, destacando-se pela vanguarda da produção de cafés raros. Em estudos realizados sobre a introdução e a expansão do café no Sul de Minas Gerais, Filetto e Alencar (2001) verificaram que o cultivo foi introduzido na região no final do século XVIII. No início, a produção era direcionada para a subsistência, atendendo progressivamente à demanda local. Segundo os autores, a primeira expansão cafeeira na região ocorreu lentamente a partir de 1830, pois a região encontrava-se longe dos portos, o que dificultava o escoamento da produção. Mesmo assim, ainda no século XIX, o café se torna um dos três principais itens de exportação da então província de Minas Gerais.

Por ser fronteira ao Estado de São Paulo e próxima às regiões paulistas de Campinas e Ribeirão Preto, grandes produtora de café no século XIX, a região do Sul de Minas Gerais é impactada pela expansão destas regiões e passa a se beneficiar da Estrada de Ferro Mogiana para escoar a produção para o Porto de Santos, transpondo assim, esta

dificuldade e contribuindo para a expansão do café na região (FILETTO, 2000). Ao pesquisar sobre a trajetória histórica do café na região do Sul de Minas, Filetto (2000) descobre registros datados de 1906 sobre a qualidade do café que o diferenciava das demais regiões.

Com a política de renovação dos cafezais em 1970, a atividade cafeeira na região é revitalizada com recursos institucionais, que possibilitou a introdução de novas tecnologias, sem detrimento da tradição de produzir café de qualidade (FILETTO, 2000).

Filetto e Alencar (2001), ainda consideram que o cultivo e a expansão do café na região do Sul de Minas Gerais contribuíram para o desenvolvimento socioeconômico da região.

A expansão do cafeeiro fez surgir uma paisagem nova – a paisagem do café. Onde era mata virgem, apareceram as fazendas auto-suficientes, emoldurando o planalto, povoando as vastas extensões do sul mineiro e provocando o crescimento de muitas cidades. Multiplicaram-se as vias férreas, substituindo as trilhas onde predominavam as tropas de burros (o traçado sinuoso das estradas de ferro antigas iam praticamente no “rastros” do café). (FILETTO; ALENCAR, 2001, p. 7).

Além disto, os autores ressaltam que o cultivo do café na região do Sul de Minas Gerais é permeado por valores e costumes, sendo que o vínculo com o meio rural permaneceu apesar da urbanização e da industrialização.

Dutra, Machado e Castro (2009) ressaltam que após a desregulamentação do mercado de café na década de 1990, foi lançado em Minas Gerais o Programa Mineiro de Incentivo à Certificação de Origem do Café, ou Certicafé, que visava valorizar o café produzido no estado. Apesar de estar apoiado no ensejo de valorizar a origem do café, o programa baseava-se apenas na certificação de origem. Em 2006, um novo programa foi lançado pelo governo estadual por meio da EMATER-MG, o Certifica Minas, que visa certificar as propriedades que adotam boas práticas agrícolas, estratégia esta que se alinha com outras certificações internacionais de terceira parte, tais como *Utz Certified* e *Rainforest Alliance*. Os autores verificaram que as políticas públicas desenvolvidas pelo estado não foram suficientes no desenvolvimento das IGs em Minas Gerais, e que esta ação se deve ao empreendedorismo dos cafeicultores das regiões detentoras do registro de IG que enxergaram a possibilidade de valorização do café por meio da origem e desenvolvimento para a região, ao envolver a comunidade local no processo.

Desde 2002 a região tem se destacado pelos prêmios obtidos no *Cup of Excellence*, concurso de cafés especiais promovidos pela BSCA. Em outros concursos, tais como o Concurso de Qualidade dos Cafés de Minas Gerais, promovido pela EMATER de Minas Gerais, e no Concurso Nacional ABIC de Qualidade de Café, promovido pela ABIC, a região também tem alcançado bons resultados. A participação nestes concursos e a pontuação

obtida garantem ao produtor altos lances nos leilões promovidos para aquisição dos lotes premiados.

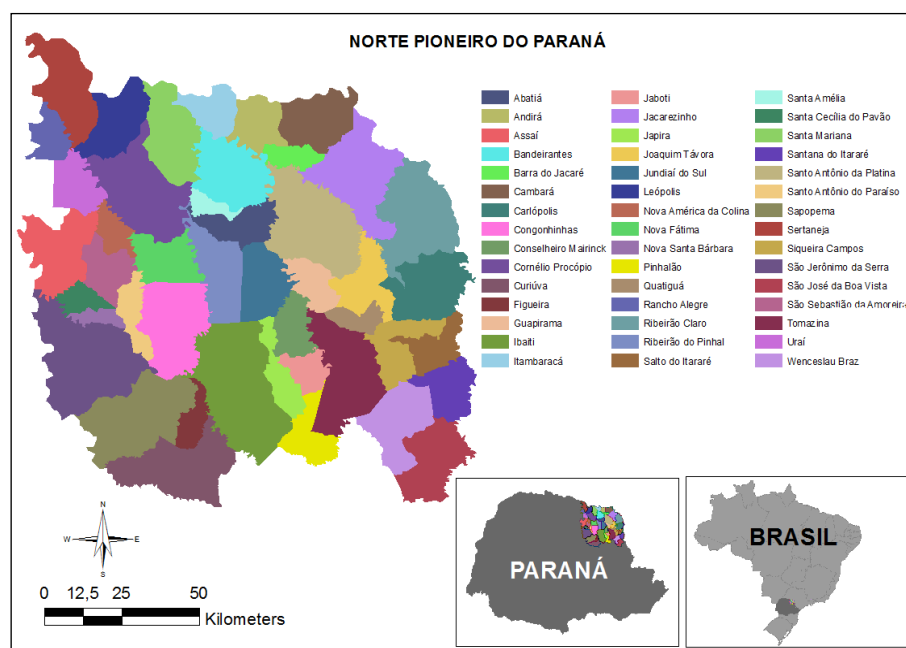
Verifica-se então que os atributos de qualidade do café produzido na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais são fortemente influenciados pelas características edafoclimáticas do território. Além disto, há a tradição secular na produção de café apresentada pelo Estado de Minas Gerais e em especial este território. Estas características edafoclimáticas e a tradição tem garantido a agregação de valor ao produto, cujo registro de IG tem propiciado evidenciar ao mercado a notoriedade e a reputação do território na produção de cafés especiais de origem única, sobre tudo por meio da participação em Concursos de Cafés Especiais.

A seguir, será caracterizado o território do Norte Pioneiro do Paraná sob os mesmos aspectos.

4.1.2 O Norte Pioneiro do Paraná

O registro de IG do Norte Pioneiro do Paraná foi requerido pela Associação dos Cafés Especiais do Norte Pioneiro do Paraná (ACENPP) no ano de 2009 e obtido em 29 de maio de 2012. A IG Norte Pioneiro do Paraná compreende 45 municípios das regiões administrativas do Estado do Paraná, denominadas Norte Pioneiro do Paraná e Norte do Paraná, representadas por duas Associações de Prefeituras Municipais (INPI, 2015), conforme observado na Figura 10:

Figura 10 - Região delimitada pela IG Norte Pioneiro do Paraná.



Fonte: elaborada pela autora com base em INPI (2015).

A área geográfica é delimitada pelas seguintes coordenadas extremas: Norte: - 22°47'43,7"S/50°57'39,9"W, Oeste: -23°21'16,6"S/51°00'19,1" W; Sul: - 24°07'29,56" S/50°20'00,03"W; e Leste: - 23°44'01,8"S/49°32'53,3"W (INPI, 2015). Esta área abrange os seguintes municípios que são representados por duas associações:

a) Associação de Municípios do Norte Pioneiro do Paraná (AMUNORPI), composta por 26 municípios: Abatia, Andirá, Barra do Jacaré, Cambará, Carlópolis, Conselheiro Mairinck, Curiúva, Figueira, Guapirama, Ibaiti, Jabotí, Jacarezinho, Japira, Joaquim Távora, Jundiá do Sul, Pinhalão, Quatiguá, Ribeirão Claro, Ribeirão do Pinhal, Salto do Itararé, Santana do Itararé, Santo Antônio da Platina, São José da Boa Vista, Siqueira Campos, Tomazina, Wenceslau Braz (INPI, 2015).

b) Associação dos Municípios do Norte do Paraná (AMUNOP), composta por 19 municípios: Assai, Bandeirantes, Congonhinhas, Cornélio Procópio, Itambaracá, Leopólis, Nova América da Colina, Nova Fátima, Nova Santa Bárbara, Rancho Alegre, Santa Amélia, Santa Cecília do Pavão, Santa Mariana, Santo Antônio do Paraíso, São Jerônimo da Serra, São Sebastião da Amoreira, Sapopema, Sertaneja e Uraí (INPI, 2015).

A região está localizada em duas regiões de planaltos separados por uma escarpa, o que permite uma paisagem uniforme. Apresenta uma variedade de tipos de solo e os mais férteis são do tipo terra roxa, com elevada fertilidade natural. Apresenta dois tipos de clima: o Subtropical Úmido Mesotérmico (Cfa), com verões quentes, geadas pouco frequentes e chuvas com tendência de concentração nos meses de verão, apresentando temperatura média anual de 21°C; e o Subtropical Úmido Mesotérmico (Cfb), com verões frescos e geadas severas e frequentes, sem estação seca e temperatura média anual de 19°C (IPARDES, 2004). As Figuras 11 e 12 ilustram a paisagem observada durante a pesquisa de campo realizada nos municípios de Ribeirão Claro e Pinhalão/PR, com destaque para a plantação de café na Figura 12.

Figura 11 – Paisagem observada em Ribeirão Claro/PR.



Fonte: a autora.

Figura 12 – Paisagem observada na estrada vicinal entre o distrito de Lavrinha e a cidade de Pinhalão/PR.



Fonte: a autora

A ocupação da região teve início em meados do século XIX e com a instalação de grandes propriedades dedicadas ao cultivo do café. Com a consolidação do cultivo, a economia da região foi dinamizada e novas cidades surgiram. Contudo, com o declínio do mercado em 1930 devido à Crise de 1929 e a erradicação de pés de café no país e na região do Norte Pioneiro do Paraná, a cultura cedeu área para pastagens e outras culturas, tais como milho, arroz, algodão, feijão, cana-de-açúcar, entre outros. Outro fator que colaborou para a

substituição da cultura do café foi a ocorrência de intensa geada no estado do Paraná em 1975, que dizimou os pés de café existentes. Neste mesmo período, observou-se a estimulação da modernização agrícola altamente mecanizadas e destinadas ao mercado externo, que também contribuiu para o declínio da produção de café na região, agora substituído pelas culturas de soja e trigo. A crise da cultura do cafeeiro impactou na dinâmica demográfica que apresentou êxodo rural. Também houve concentração de terras, sendo que o segmento que mais apresentou redução de estabelecimentos foi o da agricultura familiar com perda de 24,16% no período de 1985 a 1995 (IPARDES, 2004). Apesar de todas estas dificuldades apresentadas e da redução da área destinada ao cultivo do café, a região ainda se mantinha como a principal produtora de café no estado do Paraná.

Em 2006, com o apoio do SEBRAE, do Sistema Federação da Agricultura do Estado do Paraná (FAEP) e do Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER), foi lançado o Programa Cafés Especiais do Norte do Paraná. O Programa tem como objetivo estimular a produção de cafés especiais, divulgar a região como tradicional produtora de café e organizar os produtores em ações coletivas, a fim de obter certificações, inovações tecnológicas, melhoria de gestão e desenvolvimento territorial (LOURENZANI; BANKUTI; PETERSON, 2013). Considerando a abordagem SIAL, verifica-se que este Programa buscar ativar o território na medida em que identificou um recurso cuja qualidade está vinculada às características do território, sobre tudo relacionadas à tradição, e abrangendo aos atores sociais pertencentes a ele, conforme afirmado por Muchnik (2006) e Muchnik (2009).

Para alcançar o objetivo do Programa, foi fundada em 2006 a ACENPP, que por sua vez é dividida em 12 núcleos. Estes núcleos são compostos por produtores que tem autonomia para definir a inclusão de novos associados. É a partir da inserção no núcleo que o produtor está apto a se tornar associado da ACENPP. Foi observado, durante pesquisa de campo, que os núcleos em que são destacadas outras atividades coletivas, tais como participação em igrejas e promoções de festas em bairros rurais, são os que melhor desenvolvem as ações coletivas.

Cada núcleo realiza sua reunião mensal com acompanhamento de um consultor do SEBRAE que os auxilia nas questões gerenciais da ação coletiva. Também há uma reunião mensal da Associação com dois representantes de cada núcleo e os consultores do SEBRAE. Os consultores que prestam serviços para a ACENPP são contratados pelo SEBRAE e desenvolvem consultoria na área de comercialização e de recursos humanos.

Dentre os núcleos existentes, destaca-se o da Lavrinha, dada a sua organização. O distrito da Lavrinha pertence ao município de Pinhalão, com tradição no cultivo do café e forte presença de agricultores familiares. Os produtores que a ele pertencem criaram em 2011 a Associação de Produtores de Café Especial da Lavrinha (APROCAFEL). Por meio da associação, os produtores conseguiram adquirir o maquinário necessário para padronizar o café. Esta aquisição permitiu a redução dos custos, pois antes o café era levado a Londrina para a realização desta padronização. Todos os associados da ACENPP podem utilizar o maquinário para padronizar o café e para tanto, contribuem com uma taxa destinada à manutenção da máquina. A máquina está alojada em um barracão construído pela APROCAFEL e é operada por alguns produtores da Lavrinha. São estes mesmos produtores que realizam a prova do café para verificar se ele atende às normas de qualidade da metodologia da SCAA. O café ali padronizado vai direto para o porto em contêineres.

Verifica-se por fim que a qualidade do café produzido no Norte Pioneiro do Paraná está mais atrelada à tradição secular do território em produzir café, do que necessariamente às condições edafoclimáticas e que os atores sociais do território tem realizados esforços na tentativa de promover o desenvolvimento por meio do reconhecimento do café como produto notório pela qualidade e reputação.

Muchnik (2009) afirma que estes aspectos contribuem para a análise do desenvolvimento local segundo a abordagem SIAL. Logo, é importante analisar a coordenação do território segundo a referida abordagem e também por meio da ECT e verificar como o uso do registro de IG tem proporcionado a cooperação entre os diversos atores, promovendo o fluxo de informações e contribuindo para o desenvolvimento do território, como apontado por Niederle (2009).

Dada a relevância econômica e histórica do café para o país e a estratégia de diferenciação por meio de um registro de IG, é importante verificar o Ambiente Institucional que rege este Sistema Agroalimentar, a coordenação existente entre os diversos atores e quais suas contribuições para o desenvolvimento territorial.

4.2 O Ambiente Institucional das IGs

Considerando que o ambiente institucional é composto de regras, sejam elas formais ou informais, que influenciam as escolhas de governança a serem adotadas e a coordenação do território, faz-se necessário caracterizar o ambiente institucional dos territórios que produzem o café com registro de IGs.

As IGs são regidas no mundo pelo Acordo sobre aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao comércio, ou Acordo TRIPS, que vigora desde 1994 e considera as IGs como direito de propriedade intelectual (BRASIL, 1994). Segundo o Acordo TRIPS:

Indicações Geográficas são, para os efeitos deste Acordo, indicações que identifiquem um produto como originário do território de um Membro, ou região ou localidade deste território, quando determinada qualidade, reputação ou outra característica do produto seja essencialmente atribuída à sua origem geográfica (BRASIL, 1994).

O Acordo também prevê que os Membros deverão estabelecer leis que visem a não condução do público ao erro sobre a origem do produto, bem como a concorrência desleal. O Acordo também garante a proteção contra o uso de marca⁸ que possa ser compreendida como uma IG e assim indicar falsamente a origem do produto.

No Brasil, as IGs são reguladas pela Instrução Normativa nº 25, de 21 de agosto de 2013, do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), que estabelece as condições para o registro das Indicações Geográficas. Esta Instrução Normativa classifica então as IGs como Indicações de Procedência (IP) e Denominações de Origem (DO), conforme descrito no Capítulo 4.2 da referida Instrução. Dentre o disposto na referida Instrução Normativa, o artigo 4º prevê que o nome geográfico que se tornou de uso comum, não poderá ser registrado como uma IG. O documento também estabelece quais são os requerimentos necessários para o depósito do pedido de reconhecimento de uma IG, que na sua totalidade são sete:

- I – requerimento (modelo I), no qual conste:
 - a) o nome geográfico;
 - b) a descrição do produto ou serviço;
- II – instrumento hábil a comprovar a legitimidade do requerente, na forma do art. 5º;
- III – regulamento de uso do nome geográfico.
- IV – instrumento oficial que delimita a área geográfica;
- V – etiquetas, quando se tratar de representação gráfica ou figurativa da Indicação Geográfica ou de representação de país, cidade, região ou localidade do território, bem como sua versão em arquivo eletrônico de imagem;
- VI – procuração, se for o caso, observando o disposto nos art. 20 e 21;
- VII – comprovante do pagamento da retribuição correspondente (INPI, 2015).

No caso da solicitação de Indicações de Procedência deverão também constar:

- a) documentos que comprovem ter o nome geográfico se tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação do produto ou de prestação de serviço;

⁸A marca é um sinal distintivo que tem por finalidade identificar e distinguir um produto ou serviço de outros de procedência diversa. Ela pode vir a ser confundida com uma IG, como no caso da marca Parati, registrada no INPI para diversas classes de produtos, e a IG Paraty, registrada como IP para cachaça produzida em Paraty RJ (BRASIL, 2010).

- b) documento que comprove a existência de uma estrutura de controle sobre os produtores ou prestadores de serviços que tenham o direito ao uso exclusivo da Indicação de Procedência, bem como sobre o produto ou a prestação do serviço distinguido com a Indicação de Procedência;
- c) documento que comprove estar os produtores ou prestadores de serviços estabelecidos na área geográfica demarcada e exercendo, efetivamente, as atividades de produção ou prestação do serviço (INPI, 2015).

Para as solicitações de Denominações de Origem:

- a) elementos que identifiquem a influência do meio geográfico, na qualidade ou características do produto ou serviço que se devam exclusivamente ou essencialmente ao meio geográfico, incluindo fatores naturais e humanos.
- b) descrição do processo ou método de obtenção do produto ou serviço, que devem ser locais, leais e constantes;
- c) documento que comprove a existência de uma estrutura de controle sobre os produtores ou prestadores de serviços que tenham o direito ao uso exclusivo da denominação de origem, bem como sobre o produto ou prestação do serviço distinguido com a Denominação de Origem;
- d) documento que comprove estar os produtores ou prestadores de serviços estabelecidos na área geográfica demarcada e exercendo, efetivamente, as atividades de produção ou de prestação do serviço (INPI, 2015).

Subordinado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, o INPI é o responsável pela concessão de uso do registro e emissão do certificado, mesmo que este seja para produtos agrícolas. Esta competência lhe é dada, pois as Indicações Geográficas são consideradas um direito de propriedade intelectual, assim como as marcas e patentes. No caso dos produtos agrícolas, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) atua oferecendo suporte técnico àqueles territórios que pretendem obter o registro. Os setores do MAPA que oferecem este suporte são a Coordenação de Incentivo à Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários (CIG), o Departamento de Propriedade Intelectual e Tecnologia da Agropecuária (DEPTA) e a Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo (SDC). Outro órgão federal ligado ao MAPA é a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), que tem proporcionado suporte por meio do Consórcio Pesquisa Café, coordenado pela EMBRAPA Café.

Além destas instituições, destaca-se a importante atuação do SEBRAE, sobretudo no Norte Pioneiro do Paraná. O SEBRAE é a instituição parceira que auxilia na capacitação dos produtores deste território, podendo-se citar o Programa SEBRAE de Liderança, cujo fruto foi a eleição dos jovens presidentes da ACENPP e da COCENPP, e o Programa 100% Qualidade. Este último permite a implantação de inovação tecnológica, principalmente no que tange à superação da dificuldade de manter a qualidade do café mesmo com o clima úmido que predomina no território. Os agrônomos do Programa 100% Qualidade contratados pelo SEBRAE visitam as propriedades para acompanhar os processos e verificar a

qualidade do produto. Além disso, a ACENPP realizou um convênio com o Instituto Federal Sul de Minas, que realiza análises do solo da região por metade do preço praticado pelo mercado.

Outra instituição que exerce influencia no mercado de cafés especiais no Brasil é a Associação Brasileira de Cafés Especiais, cuja sigla é BSCA (*Brazil Specialty Coffee Association*). Esta sociedade civil sem fins lucrativos é composta por pessoas físicas e jurídicas e tem por finalidade elevar a qualidade do café brasileiro por meio de difusão de técnicas de controle de qualidade e promoção de produtos. Ela age também como certificadora de café especial e para tanto, é necessário que o produtor seja associado e a propriedade seja certificada. O processo de certificação é realizado pela própria instituição. As amostras dos lotes a serem certificados são avaliadas por quatro classificadores credenciados que primeiramente as avaliam quanto ao tipo, cor, aspecto, peneira e torra. Sendo aprovada nesta primeira fase, a amostra é torrada e moída e realiza-se a avaliação da bebida, nos aspectos bebida limpa, doçura, acidez, corpo, sabor, gosto remanescente e balanço geral, subtraindo-se os defeitos. Para ser certificado como especial, o café deverá obter pontuação maior ou igual a 80 e nenhum parâmetro igual a zero. A metodologia utilizada pela BSCA é a mesma da *Specialty Coffee Association of America* - SCAA, e por isto, os lotes certificados pela Associação participam das principais feiras internacionais de café, tais como a feira promovida pela SCAA, da *Specialty Coffee Association of Europe* (SCAE), *Specialty Coffee Association of Japan* (SCAJ), da Café Show, na Coréia do Sul, entre outras (BSCA, 2015a).

A metodologia da SCAA influencia fortemente o mercado de cafés especiais, seja ele interno ou externo. Mesmo os cafés com certificações de terceira parte, como café orgânico, *Fair Trade*⁹, *UTZ Certified*¹⁰ e *Rainforest Alliance*¹¹ necessitam ter a bebida

⁹ O *Fair Trade* ou Comércio Justo é uma certificação que busca parceria entre produtores e consumidores. Visa garantir aos consumidores que padrões econômicos, sociais e ambientais determinados pela Organização *Fair Trade* foram atendidos. E aos produtores garante o recebimento do preço mínimo e do prêmio *Fair Trade*, que por vezes está acima do mercado convencional (FAIR TRADE, 2016).

¹⁰ A certificação UTZ garante aos consumidores que os alimentos foram produzidos de maneira sustentável. Para ser certificado é necessário que o produtor atenda ao Código de Conduta, que oferece orientação especializada sobre melhores práticas agrícolas, condições de trabalho e cuidado com a natureza. Consequentemente, proporciona melhoria da produção e preservação do meio ambiente (UTZ CERTIFIED, 2016).

¹¹ Esta organização está comprometida com a conservação da biodiversidade, assegurando a vida sustentável por meio de boas práticas agrícolas, de negócios e comportamento do consumidor. Para obter a certificação *Rainforest Alliance*, o produtor deve cumprir normas destinadas a proteger os ecossistemas, salvaguardar o bem-estar das comunidades locais e melhorar a produtividade (RAINFOREST ALLIANCE, 2016).

classificada pela metodologia. Para tanto, o café é pontuado e dependendo da pontuação, é classificado como especial, conforme descrito no Quadro 4.

Quadro 4 - Classificação do café (bebida) segundo a metodologia SCAA.

Classificação do índice total de qualidade		
90 – 100	<i>Outstanding</i>	Café especial
85 – 89,99	Excelente	
80 – 84,99	Muito bom	
< a 80	Qualidade abaixo da especialidade	Café não especial

Fonte: SCAA (2015b)

Durante as pesquisas de campo, verificou-se que os agricultores familiares do território do Norte Pioneiro do Paraná são motivados a participarem de cursos e treinamentos a fim de aprender a utilizar a metodologia para avaliar a sua produção. E isto permitiu aos agricultores um maior poder de barganha, pois agora eles alegam saber a verdadeira qualidade do seu café. Eles informaram que antes, a produção era “validada” pelo comprador de café *commodity* por meio de simples avaliação do aroma do café verde e os agricultores familiares, por não saberem como avaliar a produção, acreditavam na avaliação do comprador, ficando sem argumentos para a negociação. Já no território da Mantiqueira de Minas, a avaliação do café por meio da metodologia é de responsabilidade da COCARIVE, quando do depósito da produção nos armazéns da cooperativa.

A BSCA é a responsável por promover no Brasil o Concurso de Qualidade Cafés do Brasil – *Cup of Excellence*, que desde 2000 vem divulgando o país como produtor de café de alta qualidade e premiando os produtores vencedores do concurso, por meio dos leilões realizados pós-concurso. Este concurso dita regras no mercado na medida em que os critérios para premiação são rigorosos e poucos são os participantes que conseguem alcançá-los. Apesar disto, o concurso garante visibilidade ao produtor do café premiado, que poderá receber um bom preço no leilão, além de receber visitas de compradores internacionais (BSCA, 2015b).

4.2.1 Análise das normas de uso do registro de IG

O uso do registro de IG está condicionado ao atendimento dos requisitos constantes nas normas de uso. Em cada território, a responsabilidade de verificar se os requisitos são atendidos e assim conceder o uso do registro é das Associações. No caso da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, a APROCAM é a detentora do uso e a COCARIVE, uma das entidades que compõem a APROCAM, é a responsável por verificar o atendimento dos requisitos. No Norte Pioneiro do Paraná, a detenção do uso do registro é da ACENPP, que

também verifica o atendimento aos requisitos, e neste caso, são os próprios produtores que realizam a verificação. O Quadro 5 traz as principais informações de cada norma que compõem esta pesquisa:

Quadro 5 - Comparação dos requisitos para uso dos registros Mantiqueira de Minas e Norte Pioneiro do Paraná.

IG	Mantiqueira de Minas	Norte Pioneiro do Paraná	
Nº registro	IG200704	IG200903	
Requerente	Associação dos Produtores de Café da Mantiqueira	Associação dos Cafés Especiais do Norte Pioneiro do Paraná	
Nome geográfico	Região da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais	Norte Pioneiro do Paraná	
País/UF	BR/MG	BR/PR	
Produto	Café	Café verde em grão e industrializado torrado em grão e ou moído	
Espécie	IP	IP	
Depósito no INPI	03/10/2007	18/05/2009	
Concessão do registro	31/05/2011	29/05/2012	
Municípios abrangidos	25	45	
Nº de produtores de café	7.800	7.500	
Espécie cultivada	<i>Coffea arabica</i>	<i>Coffea arabica</i>	
Classificação do lote	Mínima de tipo 4 (quatro), isto é, com um máximo de 26 (vinte e seis) defeitos, com cor verde ou esverdeada	Café em grão verde – tipo igual ou inferior a 4 (no máximo 26 defeitos) para o café especial e tipo igual ou inferior a 6 (no máximo 86 defeitos) para o café superior	Café industrializado – a) Gourmet: para cafés em grão verde, adquiridos com a classificação “Café Especial”; b) Superior: para cafés em grão verde, adquiridos com a classificação “Café Superior”.
Classificação da bebida	Mínima de 83 pontos na metodologia SCAA, atestada por pelo menos dois degustadores das cooperativas associadas à APROCAM.	Café especial: mínimo de 80 pontos metodologia SCAA Café superior: mínimo de 60 pontos metodologia SCAA	Café Gourmet: 7,3 pontos na classificação do PQC ¹² Café Superior: nota igual ou superior a 6 pontos na classificação do PQC.
Depósito do lote	Em armazéns da COCARIVE, COOPERRITA e/ou COOPERVASS, devidamente preparado, enviando para avaliação organoléptica a amostra real do mesmo.	Em armazéns devidamente credenciados pela ACENPP	
Outros requisitos	Rastreabilidade e responsabilidade socioambiental quanto à mão de obra, segurança no trabalho e meio ambiente.	Rastreabilidade e segurança alimentar, responsabilidade social e responsabilidade ambiental.	

Fonte: elaborado pela autora com base em APROCAM (2015, 2016) e INPI (2015).

¹² Programa de Qualidade do Café da ABIC.

É importante salientar que o regulamento de uso cedido pela APROCAM para análise da pesquisadora era o que constava no site da Mantiqueira de Minas e apenas para café verde. Durante a realização da pesquisa houve atualizações no site e as informações para o café verde não mais constavam e surgiu o regulamento para café torrado e moído (APROCAM, 2016).

Dentre os territórios pesquisados, a Serra da Mantiqueira de Minas Gerais foi a que primeiro realizou o depósito do pedido de concessão de uso do registro e a primeira a recebê-lo. O processo demorou aproximadamente três anos e sete meses, sendo que para o Norte Pioneiro do Paraná demorou três anos. O produto protegido na Mantiqueira de Minas é o café e no Norte Pioneiro do Paraná a indicação é tanto para café verde em grãos, quanto para o industrializado, torrado em grãos e ou moído. Isto confere à IG do Norte Pioneiro do Paraná uma particularidade frente às demais regiões protegidas, que somente protegem o café verde, além de abranger o segmento das torrefadoras. Contudo, deve-se salientar que no site da APROCAM (2016), há a informação de que o selo do registro de IG também pode ser inserido em embalagens cujo café verde obteve o uso do registro, devendo o produtor autorizar o uso do selo à empresa que adquiriu o lote certificado e também informar à entidade os dados da empresa e do lote adquirido para que os selos possam ser disponibilizados. Esta informação de que o registro da Mantiqueira de Minas também é destinado ao café torrado e moído não consta nas informações disponíveis no INPI (2015) até o final desta pesquisa.

Em questão de abrangência da proteção do território, o Norte Pioneiro do Paraná abrange 45 municípios, quase o dobro do número de municípios abrangidos pela Mantiqueira de Minas, 25 municípios. Mas no que tange ao número de produtores em cada região, a Mantiqueira de Minas conta com 7.800 produtores e o Norte Pioneiro do Paraná 7.500. Os requisitos em comum estão na espécie cultivada, que deverá ser *Coffea arabica*, cuja produção demanda grandes altitudes e clima ameno como observado nos dois territórios.

Para a classificação dos lotes, a norma do Norte Pioneiro do Paraná se subdivide em duas classificações para o café verde em grãos: café especial, tipo igual ou inferior a 4 (no máximo 26 defeitos), e café superior, tipo igual ou inferior a 6 (no máximo 86 defeitos). Já para a Mantiqueira de Minas, o lote deverá ser no mínimo tipo 4 (no máximo 26 defeitos). Verifica-se assim que no Norte Pioneiro do Paraná há flexibilidade na norma, possibilitando uma abrangência maior da produção de café quando houver a intenção de se comercializar com registro de IG. Isto se deve porque o território é maior e apresenta variações climáticas e de altitude que podem apresentar níveis diferentes de qualidade do

café. No entanto, isso implica na possibilidade de uso do registro em cafés com qualidade inferior e também disponibilidade de mercado consumidor para este produto.

A classificação do lote para café industrializado é encontrada somente na norma do Norte Pioneiro do Paraná e também é subdividida em: a) café gourmet: para cafés em grãos verde, adquiridos com a classificação “café especial”; b) café superior: para cafés em grãos verde, adquiridos com a classificação “café superior”.

O depósito dos lotes necessita ser realizado em locais pré-determinados em ambas as regiões. No caso da Mantiqueira de Minas, as cooperativas que compõem a APROCAM têm estrutura que permite a estocagem do produto. Mas no Norte Pioneiro do Paraná, este depósito necessita ser realizado em armazéns credenciados à ACENPP, pois tanto a associação quanto a COCENPP, não têm estrutura física para isto.

O mercado de café especial é regido pela Metodologia SCAA¹³ que classifica a bebida e assim determina se o café é especial ou não. Desta maneira, verifica-se que na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, a norma de uso do registro de IG determina a necessidade de alcançar a pontuação mínima de 83 pontos na Metodologia SCAA. No Norte Pioneiro do Paraná há duas pontuações passíveis de ser alcançada: pontuação mínima de 80 pontos para ser considerado especial, e pontuação mínima de 60 pontos para café classificado como superior e ainda assim ser comercializado utilizando o registro da IG. Verifica-se novamente que neste território a regulamentação apresenta maior abrangência e flexibilidade.

Além destas normas técnicas, os regulamentos de ambos os territórios preveem que o produto seja passível de ser rastreado e que haja compromisso dos produtores com a responsabilidade socioambiental e com alguns quesitos a serem alcançados em curto, médio ou em longo prazo¹⁴.

Observou-se, com base na pesquisa de campo, que as exigências para que o café seja considerado especial são claras e compreendidas pelos produtores. Estas exigências determinam a alocação de recursos e estratégias adotadas nas propriedades rurais, pelo menos naquelas inseridas em mercados de maior valor. Há muitas incertezas envolvidas nesse processo devido a fatores incontroláveis como climáticos ou comportamento dos preços no mercado. No entanto, percebe-se que o objetivo do uso do registro de IG em ambos os casos

¹³ A Metodologia SCAA considera que os cafés acima de 60 pontos são comerciais e de qualidade superior, e os de acima de 80 pontos são especiais.

¹⁴ No caso da Mantiqueira de Minas, a rastreabilidade pode ser conferida no site da APROCAM, <http://www.mantiqueirademinas.com.br/>.

está relacionado à proteção do território contra a ação de oportunistas que desejam se aproveitar da reputação de cada região. Essa afirmação é bastante presente no Norte Pioneiro Paranaense que tem utilizado o registro de IG basicamente para identificar o território.

4.3 Caracterização dos entrevistados

O objeto de estudo desta pesquisa são agricultores familiares produtores de café com registro de IG. Para caracterizar os agricultores foram escolhidas algumas variáveis importantes, tais como: idade, grau de escolaridade, tempo na atividade, cadastro de DAP, tamanho da propriedade, empregados permanentes e temporários, número de familiares que contribuem com a atividade e outras atividades desempenhadas. Para melhor compreensão dos dados, foram elaboradas tabelas que sintetizam as informações para ambas as regiões analisadas (Tabelas 1 e 2).

No território da Serra da Mantiqueira em Minas Gerais foram entrevistados sete agricultores familiares que residem no município de Cristina e têm entre 29 e 57 anos, com grau de escolaridade de ensino fundamental ao médio. Em sua maioria são proprietários e têm experiência com a cultura do café. Três estão na atividade de 10 a 20 anos, dois de 21 a 30 anos e dois de 41 a 50 anos. Verificou-se que a cultura do café é uma tradição familiar que continua a ser desenvolvida pelos entrevistados.

Tabela 1- Caracterização dos entrevistados no território da Mantiqueira de Minas.

Nº	Idade	Escolaridade	Tempo na atividade	DAP	Tamanho Propriedade	Empregados permanentes	Empregados temporários	Nº de familiares que contribuem	Outras atividades
AF1	37	Fundamental	21 a 30 anos	Não	5,41 hectares	Não	Não	1	Sim
AF2	37	Fundamental	10 a 20 anos	Sim	2 hectares	Não	Não	7	Sim
AF3	29	Médio	10 a 20 anos	Sim	0,67 hectares	Não	Sim, na colheita	4	Sim
AF4	29	Médio	10 a 20 anos	Sim	4 hectares	Não	Não	2	Sim
AF5	53	Fundamental	41 a 50 anos	Sim	11 hectares	Não	Não	3	Sim
AF6	44	Fundamental	41 a 50 anos	Sim	3,6 hectares	Não	Não	4	Sim
AF7	57	Fundamental	21 a 30 anos	Sim	9 hectares	Não	Não	5	Sim

Fonte: elaborado pela autora com os dados da pesquisa.

Dos entrevistados apenas o entrevistado AF1 não tem DAP. Considerando a Lei 11.326 de 24 de julho de 2006, ele não se enquadra nos critérios estabelecidos por esta Lei para acessar programas da política pública voltados para o agricultor familiar. Contudo, este

entrevistado contempla os critérios estabelecidos, sendo proprietário da terra e gestor de sua propriedade, cujo tamanho é de 5,41 hectares, conforme o permitido, e conta com mão de obra familiar, não contratando empregados permanentes ou temporários. Por isto este produtor foi considerado na pesquisa.

Todos os produtores utilizam mão de obra familiar. O entrevistado AF3 é o único que contrata empregado, mas somente em época de colheita. Os demais destacaram que no período de colheita contam com a ajuda mútua dos agricultores familiares vizinhos produtores de café, trabalhando em sistema de mutirão. Tal fato contribui para que os laços estabelecidos entre os produtores sejam mais fortes, favorecendo o sucesso das ações coletivas.

Com relação às características das propriedades, todas as propriedades têm algum tipo de diversificação, principalmente a cultura da banana. O entrevistado AF5 cria gado leiteiro, além de cultivar banana e café. Para todos os entrevistados, o café é a principal atividade, representando de 80 a 90% do faturamento anual. Alguns entrevistados relataram que a renda obtida com a comercialização da banana é destinada para as despesas mensais e a renda obtida com o café é para as despesas de longo prazo. Isto sugere que o agricultor familiar aja de forma estratégica ao diversificar sua produção e, assim, garantir o bem estar da sua família e a continuidade da atividade.

No território do Norte Pioneiro do Paraná foram entrevistados cinco agricultores familiares dos municípios de Ribeirão Claro e Pinhalão (Quadro 7). Estes apresentaram idade entre 28 e 64 anos de idade, e considerando o grau de escolaridade, apenas o entrevistado AF1 tem ensino fundamental. Os demais informaram ter ensino médio e o entrevistado AF2 tem formação técnica em informática. Com relação ao tempo na atividade, três estão na atividade há muito tempo. Como no território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, percebe-se que há a continuidade do cultivo do café nas famílias.

Tabela 2 - Caracterização dos entrevistados no território do Norte Pioneiro do Paraná.

Nº	Idade	Escolaridade	Tempo na atividade	DAP	Tamanho Propriedade	Empregados permanentes	Empregados temporários	Nº de familiares que contribuem	Outras atividades
AF8	64	Fundamental	41 a 50 anos	Sim	5 hectares	Não	Sim, na colheita.	2	Não
AF9	28	Médio/técnico em informática	10 a 20 anos	Sim	8 hectares	Não	Sim, na colheita.	4	Sim
AF10	29	Médio	10 a 20 anos	Sim	3,21 hectares	Não	Não	2	Sim
AF11	32	Médio	10 a 20 anos	Sim	2,9 hectares	Não	Sim, na colheita.	5	Não
AF12	47	Médio	31 a 40 anos	Sim	3,1 hectares	Não	Sim, na colheita.	2	Não

Fonte: elaborado pela autora com os dados da pesquisa.

Apesar de todos os entrevistados terem DAP e contarem com a mão de obra da família, apenas o entrevistado AF10 não necessita contratar empregados temporários para auxiliar na colheita. Verificou-se também que os entrevistados demonstraram maior dependência econômica da cultura do café. Apenas os entrevistados AF9 e AF10 informaram que suas propriedades eram diversificadas. Além do café, o entrevistado AF9 produz morango, milho verde e cria gado de corte, o que respectivamente representa 20%, 10% e 10% no seu faturamento. Este entrevistado também escoou sua produção por meio do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), instrumentos de compras públicas.

O entrevistado AF10 produz mel e própolis, cujas caixas estão localizadas na área de reserva legal de sua propriedade, representando 5% do faturamento. Iniciou em 2014, o cultivo da ameixa e ainda não obteve produção para comercialização. Enfatizou que aderiu a esta diversificação para se proteger quando houver problemas climáticos que interfiram na produção do café.

O fator clima, sobretudo as geadas que ocorrem na região, tem se demonstrado a maior incerteza na produção de café. Verificar esta ação estratégica do entrevistado AF10 demonstra que o mesmo está além do desejo de produzir o necessário para a sua subsistência.

4.4 Coordenação nos Sistemas Agroalimentares de café com registro de IG

Para analisar as formas de coordenação utilizadas no sistema agroalimentar do café com IGs a pesquisadora utilizou do estudo de caso múltiplo das regiões da Serra da

Mantiqueira de Minas Gerais e do Norte Pioneiro do Paraná, considerando o recorte da pesquisa descrito no Capítulo 3. Durante a pesquisa observou-se peculiaridades e semelhanças em cada região. Para melhor compreensão do resultado, optou-se por descrever a organização de cada estudo de caso separadamente e, posteriormente, analisar as transações e as escolhas de governança adotadas para então analisar a coordenação.

4.4.1 O Sistema Agroalimentar do café no território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais

A comercialização do café com registro de IG no território da Mantiqueira de Minas é realizada por meio do arranjo de diferentes organizações. Como citado no item 4.1.1, a associação detentora do uso do registro é a APROCAM, que por sua vez é constituída pelas entidades COCARIVE, COOPERRITA, COOPERVASS, Sindicato dos Produtores Rurais de Carmo de Minas e Sindicato dos Produtores Rurais de Santa Rita do Sapucaí (APROCAM, 2015). Os produtores de café para poder fazer uso do registro de IG, devem ser cooperados ou sindicalizados a uma destas entidades. No momento da pesquisa, a comercialização com o registro de IG era realizada exclusivamente por meio da COCARIVE.

Fundada em 1961, a COCARIVE é composta por 661 cooperados, apresentando característica heterogênea em vários aspectos: tamanho das propriedades dos cooperados, situação financeira, nível tecnológico e tipo de produção. Segundo a cooperativa, os cooperados são unidos pelo desejo de buscar o reconhecimento da região como produtora de café de alta qualidade, não sendo pertencentes a grupos distintos, com laços étnico, religioso ou etário. Considerando que este território abrange 7.800 produtores de café, verifica-se que apenas uma pequena parcela, apenas 8,4% pode ter acesso ao uso do registro de IG. Isto demonstra que há necessidade dos atores sociais buscarem fomentar o uso do registro de IG pelos produtores de café do território.

Verificou-se que apesar da região ser detentora do registro de IG desde 2011, as transações utilizando o registro são recentes, com início em outubro de 2014. Antes disto, o registro de IG era utilizado para proteger o território, coibindo ações oportunistas de produtores de outras regiões que transacionavam suas produções como se fossem originárias do território. Durante a pesquisa observou-se que o agricultor familiar do território da Serra da Mantiqueira de Minas também transaciona seu café com outras certificações, tais como *Fair*

Trade, Certifica Minas¹⁵, *UTZ Certified* e *Rainforest Alliance*, certificações estas que foram implantadas no território há mais tempo.

Por isto, com relação aos investimentos na produção, os agricultores familiares entrevistados alegaram que estes foram realizados para alcançar a certificação *Fair Trade* e assim acessar o mercado de cafés especiais. É que a transação com esta certificação é anterior ao registro de IG e contribui para alcançar os requisitos para o uso do registro. Esta certificação exigiu dos agricultores familiares a aquisição de novos conhecimentos sobre manejo do café, seja na produção ou na secagem, além da utilização correta de insumos químicos e de armazenamento da produção.

Apesar do custo com investimentos na produção, os entrevistados não acreditam que há custos irrecuperáveis caso não transacionem sua produção com a certificação *Fair Trade*. Eles alegam que o produto pode ser vendido no mercado *commodity* caso os compradores do *Fair Trade* descontinuem a transação. Neste caso então, apesar da alta especificidade da marca, dado o atributo de *Fair Trade*, caso não haja mercado, a valoração deste ativo é reduzida financeiramente, uma vez que a transação no mercado *commodity* pratica preços inferiores aos do mercado de cafés especiais. Segundo Azevedo (2000), há custo irrecuperável quando o investimento realizado não é recuperado na transação realizada, que neste caso, a transação esperada para recuperar o investimento seria a por meio da certificação *Fair Trade* que exigiu investimentos na produção.

Com relação às incertezas na produção, o clima é o principal fator comum citado pelos entrevistados, pois falta de precipitação no desenvolvimento do fruto ou excesso na colheita, podem prejudicar a qualidade do café. Além do clima, os entrevistados citaram como incerteza a falta de mão de obra no período da colheita e as incertezas de mercado, pois não conseguem prever o preço que será praticado no momento da transação. Se o preço praticado for abaixo do esperado, diminuirá a renda percebida e os mesmos terão dificuldades em adquirir insumos para o próximo período de plantio.

O café verde com registro de IG é comercializado em sacas de 60 kg identificadas com um selo que contém o nome do produtor, da propriedade e do município, além do código de barra para rastreabilidade, conforme observado na Figura 13.

¹⁵ Certificação idealizada pelo Governo de Minas Gerais que busca por meio de boas práticas agrícolas, aumentar a visibilidade e a competitividade do café produzido em Minas Gerais, no mercado nacional e no internacional (IMA, 2016).

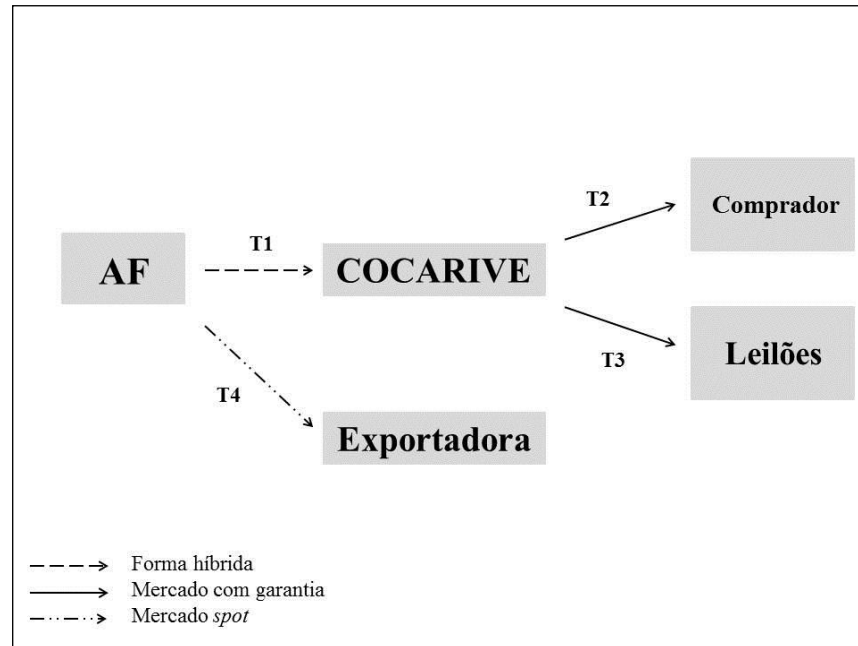
Figura 13 - Café comercializado com registro de IG na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.



Fonte: a autora

Após a colheita, os produtores de café depositam seus lotes na cooperativa para beneficiá-lo e estocá-lo. Antes de receber o lote, a cooperativa realiza a prova do café segundo a metodologia da SCAA, a fim de verificar a qualidade do café e a pontuação da bebida. Realizado o controle de qualidade, a cooperativa passa a intermediar a transação entre o produtor e o comprador. A Figura 14 exemplifica as transações observadas no território.

Figura 14 - Esquema da transação de café especial na Serra da Mantiqueira em Minas Gerais.



Fonte: elaborado pela autora com dados da pesquisa.

Conforme observado na Figura 14, o agricultor familiar (AF) transaciona com a cooperativa, ao fornecer o produto para a mesma (T1). É importante ressaltar que os produtores são cooperados e seguem o estatuto determinado pela cooperativa. Isto por si só consiste numa forma híbrida, uma vez que há contrato que rege o comportamento dos agentes, conforme afirmado por Ménard (2004). No entanto, a venda do café pode ocorrer fora da cooperativa e o produtor pode optar por vender sua produção por meio de outros canais de distribuição. Este é o caso de quando vende diretamente para exportadora (T4), cuja opção é escolhida quando o preço e o prazo de pagamento são atrativos para os produtores. Esse é um tipo de transação que ocorre em menor medida. Mesmo nesses casos, a cooperativa funciona como um fiel depositário do café. Este é analisado quanto à pontuação e armazenado até a venda.

No caso do registro de IG e da certificação *Fair Trade*, a cooperativa é a responsável pela venda do produto, caracterizando a T2. A transação ocorrida entre a cooperativa e o comprador (T2) é realizada segundo a demanda do mesmo e pode ocorrer semestral ou anualmente. O comprador entra em contato com cooperativa e informa quais as características do café que ele deseja adquirir. A cooperativa compõe os lotes a partir de um ou mais produtores que concordaram com a venda. Percebeu-se nessa transação que, em sua maioria, as características demandadas pelos compradores para realização das transações

estão baseadas em requisitos mensuráveis e garantidos pelo registro de IG e pelas certificações.

Um item que é mandatório para a utilização do registro de IG na T2, no território em questão, é a pontuação mínima de 83 na metodologia da SCAA. Cafés de alta qualidade resultam de boas práticas agrícolas aliadas às condições edafoclimáticas e de altitude. Esses fatores permitem atingir pontuações elevadas na metodologia SCAA. Estas transações (T2) são realizadas por meio de contratos de compra e venda sendo que as negociações ocorrem para a definição do preço e prazos de entrega e pagamento. Ao identificar o lote que atende o desejo do comprador, a cooperativa entra em contato com o agricultor familiar e o comunica sobre o interesse em vender o seu lote. Inicia-se então o processo de negociação que é encerrado quando há um comum acordo sobre o preço. Os contratos são fechados mediante contêiner completo e por isto, às vezes a quantidade adquirida pelo comprador advém de mais de um produtor. O pagamento, segundo relato dos entrevistados, é realizado em até oito dias após a venda, por meio de transferência bancária. Eles acreditam que esta é a melhor maneira de transacionar a sua produção, pois recebem o pagamento em um curto espaço de tempo. Contudo, a demora em completar a quantidade contratada com o comprador pode atrasar o fechamento do contrato e, conseqüentemente, o pagamento.

Apesar da existência do contrato de compra e venda, a transação consiste em um mercado *spot* uma vez que para cada transação é realizada uma nova negociação de condições de preço, prazo de entrega, entre outros. Nesses casos não há compromisso de compra futura. No entanto, percebe-se que há frequência nas transações, ou seja, a reputação é criada em alguma medida. Percebeu-se que a negociação pode acontecer mesmo após o fechamento do contrato, pois se ocorrerem casos fortuitos como pragas e condições climáticas inesperadas e inadequadas, ou conflitos sobre os termos da transação, busca-se ajustar o contrato firmado. A confiança e reputação gerados pela frequência das transações podem colaborar para que a renegociação seja mais fácil.

Há relatos positivos sobre a cooperativa realizar o controle de qualidade de seus lotes, sem custos adicionais para contratação de outra empresa. A logística de entrega é considerada pelos entrevistados como um fator positivo, pois é de responsabilidade do comprador a retirada do lote comercializado na cooperativa. A desvantagem citada pelos entrevistados de transacionar o café por meio da cooperativa é a necessidade de se completar um contêiner para fechar o contrato e, assim, receber o pagamento, processo este que, por vezes, é moroso. Entretanto, tal necessidade está atrelada ao destino final do produto

(mercado externo) e a redução dos custos logísticos por meio de venda de contêineres de café. Isto poderia ser resolvido se houvessem compradores no mercado interno.

A cooperativa também oferece o serviço de armazenamento, sem a obrigatoriedade da venda. Neste caso, o produtor paga uma taxa por saca de café estocado, taxa esta que também é cobrada quando o café é vendido por meio da cooperativa. Esse é o caso da T4, em que a cooperativa funciona como fiel depositário e o produtor opta pelo canal de distribuição que julgar mais atrativo.

Caso o agricultor queira transacionar o café com o registro de IG, esta transação somente poderá ser realizada por meio da cooperativa (T2), entidade que compõe a APROCAM, responsável por conceder o uso do registro de IG. Esta obrigatoriedade de transacionar café com registro IG por meio da cooperativa indica a especificidade locacional deste produto. De acordo com a pesquisa de campo, quando se comercializa com IG, não é necessário que o agricultor familiar seja cooperado da COCARIVE. O processo está centralizado na cooperativa, responsável por verificar o atendimento dos requisitos para obtenção do selo. Contudo, o produtor pode ser somente cooperado ou sindicalizado das demais instituições que compõem a APROCAM.

Outra maneira encontrada pelos agricultores familiares deste território para escoar a produção é por meio da participação em concursos de qualidade de café, tais como *Cup of Excellence*, promovido pela Associação Brasileira de Cafés Especiais – BSCA, o Concurso de Qualidade dos Cafés de Minas Gerais, promovido pela EMATER de Minas Gerais, e o Concurso Nacional ABIC de Qualidade de Café, promovido pela ABIC, que na Figura 14 é descrita como T3.

Conforme relatado por um produtor de café de maior porte, a COCARIVE verifica quais são os lotes armazenados que têm condições de concorrer nestes concursos e indica ao produtor a possibilidade de participar. Caso o produtor opte por concorrer nos concursos promovidos pela BSCA, ele necessita certificar um lote mínimo de 12 a 50 sacas, recolhendo uma taxa para isto. Sendo premiados os lotes, os cafés são leiloados, conquistando preços prêmios maiores, e proporcionando visibilidade ao produtor e à região no mercado de cafés especiais. Um dos produtores entrevistados afirmou que a participação da região no *Cup of Excellence* foi a estratégia de marketing que garantiu ao território a visibilidade necessária para manter-se no mercado de cafés especiais. A credibilidade que seu lote alcançou em edições anteriores do concurso, tem lhe proporcionado preços prêmios melhores, mesmo que a seus lotes venham alcançar uma pontuação menor segundo a metodologia da SCAA.

Os entrevistados também relataram que eles transacionam a produção por meio de empresa exportadora de café da região e que com esta também não há a necessidade de firmar contratos formais. Este tipo de transação é descrito na Figura 14 como T4. A vantagem de transacionar com esta empresa está no pagamento que é realizado até três dias após a venda, por meio de depósito bancário. Se o café for bem pontuado, o preço e a necessidade de ter o pagamento efetuado mais rapidamente influenciam na decisão da escolha do agricultor familiar para transacionar com a exportadora. Desta maneira, verifica-se certo oportunismo na decisão de com quem transacionar, se será com a cooperativa ou com a exportadora.

Como a comercialização com o registro de IG é recente, os entrevistados não souberam responder sobre o preço prêmio alcançado devido ao registro, uma vez que o preço é determinado sobre uma característica mensurável, a pontuação alcançada na metodologia SCAA. Já os custos de produção para café com IG não é identificado pelos produtores, no entanto, corresponde à produção de café de qualidade. Por isto, considerou-se a certificação *Fair Trade*, cujos requisitos contribuem para o alcance dos requisitos exigidos pela IG. Dos sete entrevistados, seis informaram serem certificados e transacionam o café com a certificação *Fair Trade*, recebendo um preço prêmio de até 40% sobre o preço do café comercializado.

O custo de produção informado pelos entrevistados para esta certificação variava, no momento da pesquisa, de R\$ 180,00 a R\$ 230,00 por saca de 60 kg, segundo a percepção dos mesmos. A variação de custo de produção se deve, segundo os entrevistados, à altitude em que o café é cultivado. Terrenos acidentados, típicos da região serrana dificultam o manejo e a colheita que devem ser realizados manualmente ou utilizando implementos como a colheitadeira manual de café. Assim, o custo envolvido na contratação de mão de obra temporária é maior do que aqueles locais em que o cultivo é realizado em terreno pouco acidentado, passível até mesmo de mecanização. Segundo os entrevistados, os pés de café que se encontram em altitude mais elevada têm condições de produzir café com melhor qualidade, informação corroborada por Alves *et al.* (2011).

Quanto às dificuldades na obtenção do uso do registro de IG, os produtores entrevistados alegaram que as mesmas não foram difíceis de serem transpostas. Acredita-se que os produtores não participaram diretamente da obtenção do registro, papel executado pela cooperativa. Além disso, não ligaram as exigências do protocolo de uso à produção do café de qualidade. As dificuldades identificadas por eles correspondem à obtenção da certificação *Fair Trade*, sendo citada a dificuldade de adaptar-se ao uso de equipamentos de proteção

individual (EPI), de adaptação às normas de uso e de armazenamento dos insumos químicos, de documentação necessária para obtenção da certificação, dificuldade em participar das reuniões e de treinamentos para implantação de manejo diferenciado visando à qualidade do café.

Verifica-se então que o agricultor familiar da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais utiliza-se:

a) da forma híbrida de governança para transacionar seu café considerando a transação com a cooperativa. Utilizando ou não do registro de IG, da certificação *Fair Trade*, ou por meio dos leilões realizados após os concursos de qualidade, em todos os casos o café é escoado por meio da cooperativa. Conforme considerado por Ménard (2004), transações realizadas por meio de cooperativas são consideradas formas híbridas por haver contratos relacionais. Até mesmo quando o café é comercializado com exportadora da região, antes de ocorrer a transação, o café é testado e armazenado na cooperativa.

b) do mercado *spot*, quando transaciona seu lote com a exportadora, pois os termos dos contratos são determinados a cada negociação, caracterizando-o como único.

Já as transações que ocorrem entre a cooperativa para seus compradores configuram mercado *spot*, pois não há compromisso de compra futura e as decisões sobre preço, prazo, quantidade e pagamento são definidos a cada contrato. Neste caso, o arranjo que se estabeleceu permite a coordenação das ações e estratégias ligadas à IG, uma vez que a cooperativa, organização capaz de conferir o registro a um lote específico, tem um papel fundamental na prova e pontuação dos cafés e no armazenamento. Para uso da IG, todo o café especial do território deve passar para cooperativa para o reconhecimento da qualidade. Assim, há perda de valor quando os produtores decidem por uma venda direta a outros compradores. A mesma situação se aplica ao café *Fair Trade*, uma vez que a venda é realizada pela COCARIVE, que por sua vez é ligada a ASCARIVE, associação que detém esta certificação.

De acordo com a cooperativa, o principal incentivo para se transacionar o café com o registro de IG está nas visitas que os produtores recebem dos compradores, que vêm até a Serra da Mantiqueira de Minas Gerais para conhecer o território que produz o café especial. Percebe-se então que a IG está sendo reconhecida pelo mercado. Assim, a IG contribui para a valorização do território e reconhecimento nos mercados.

A seguir está descrita a dinâmica do Sistema Agroalimentar do café no território do Norte Pioneiro do Paraná.

4.4.2 O Sistema Agroalimentar do café no território do Norte Pioneiro do Paraná.

No estudo de caso realizado no Norte Pioneiro do Paraná verificou-se que apesar do território ter o registro de IG desde 2012, não havia, até o momento da realização desta pesquisa, transações realizadas com o uso do registro, tanto para café verde quanto para café torrado e moído. Os entrevistados informaram que este registro tem sido utilizado para proteger o território contra ações oportunistas e dar visibilidade à qualidade superior do café produzido no território. Por vezes, o café ali produzido foi comercializado como sendo de outras regiões do país, o que desmerecia a qualidade e os esforços demandados pelos atores sociais deste território que desejavam ser reconhecidos como produtores de café de qualidade.

A ACENPP é a Associação detentora do registro de IG no território. Ela foi fundada em 2008 e é formada por aproximadamente 300 produtores de café. Apresenta composição homogênea em se tratando do tamanho da propriedade, pois 70% dos associados são pequenos produtores, com propriedades entre 05 a 10 hectares. Seus associados não são ligados por laços étnicos, religiosos ou etários. Ela foi fundada com o objetivo de inserir os produtores do território no mercado de cafés especiais, seguindo o proposto pelo Programa Cafés Especiais do Norte do Paraná. Tal qual no território da Mantiqueira de Minas, verifica-se que uma parcela muito reduzida de 7.500 produtores de café presentes neste território, ou seja 4%, podiam ter acesso ao uso do registro no momento das entrevistas.

A busca pelo registro foi motivada pelo intuito de defender o Norte Pioneiro do Paraná de ações oportunistas, garantindo a qualidade do café e a reputação do território. Para ser associado, foi estabelecido que o produtor devesse cumprir os requisitos exigidos pela certificação *Fair Trade* e o registro de IG do qual a Associação é detentora.

A ACENPP é dividida em 12 núcleos e cada um deles se reúne mensalmente. Segundo a Associação, esta divisão do território em núcleos favorece o alcance dos seus objetivos, pois é possível identificar e atender as necessidades particulares de cada núcleo, com um grupo menor de produtores. Cada núcleo que compõem a ACENPP pode formar a sua própria associação. Foi observado que há núcleos mais ativos, como o de Lavrinha/Pinhalão, Tomazina/Matão e São Jeronimo da Serra, que buscam por meio da coletividade, reduzir custos na aquisição de máquinas e insumos e assim, aumentar a qualidade e a produtividade da lavoura (INOVAÇÃO..., 2015). A ACENPP também realiza reuniões mensais, com a participação de dois representantes de cada núcleo, consultores do SEBRAE e agrônomos do Programa 100% Qualidade, alinhando assim, as necessidades de cada núcleo às decisões tomadas para o território.

A fundação da COCENPP ocorreu em 2011 e é composta por 127 cooperados. A cooperativa é homogênea em se tratando do nível tecnológico, pois o Programa 100% Qualidade favoreceu o controle da produção para os cooperados. Sua fundação ocorreu com o intuito de possibilitar o acesso dos produtores do território ao mercado de cafés especiais, e escoar a produção com a certificação *Fair Trade*. A pesquisa de campo revelou que para acessar a cooperativa o produtor necessita primeiramente se associar a ACENPP e começar a participar das reuniões de núcleos. Tendo interesse por comercializar por meio da certificação *Fair Trade*, fará os cursos exigidos para a obtenção da certificação e concomitantemente, adequando sua propriedade às normas exigidas pela certificação. Estando apto a receber a certificação, estará apto a ingressar na cooperativa. Logo, verifica-se que há interdependência entre a ACENPP e a COCENPP.

No território, segundo informações cedidas pela cooperativa durante a pesquisa, outras certificações de terceira parte para café são encontradas: *Fair Trade*, acessada por todos os cooperados da COCENPP; *Rainforest Alliance*, acessada por apenas um produtor e esta comercialização é feita individualmente; *UTZ Certified*, acessada por 10 produtores e cuja produção certificada tem sido utilizada como moeda de troca para aquisição de insumos de uma empresa do ramo; e 4C¹⁶, cuja transação estava suspensa para regularização da certificação.

Todos os entrevistados na pesquisa são certificados *Fair Trade*. Uma vez que o agricultor familiar que atende os requisitos da certificação *Fair Trade* também atende aos requisitos para o uso do registro de IG e esta certificação é acessada por todos os entrevistados, considerou-se esta certificação para a análise da transação e da coordenação nesse estudo.

Os entrevistados informaram que recebem com a certificação *Fair Trade* um preço prêmio de até 30% em relação ao café comercializado como commodity. O custo médio da produção para três entrevistados foi de R\$ 316,00 em 2014. Comparando com o custo de produção da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, verifica-se que no Norte Pioneiro do Paraná o custo foi mais elevado.

Os investimentos realizados na produção foram feitos com o objetivo de atender aos requisitos da certificação *Fair Trade*, dentre os quais foram citados o manejo

¹⁶ Criado pelo setor cafeeiro e para o setor cafeeiro, o Código de Conduta 4C tem por objetivo melhorar a viabilidade econômica (produtividade, eficiência e acesso ao mercado) para os produtores de café, melhorar as condições de trabalho e moradia de suas famílias e trabalhadores, e protegendo o meio ambiente (4C ASSOCIATION, 2016).

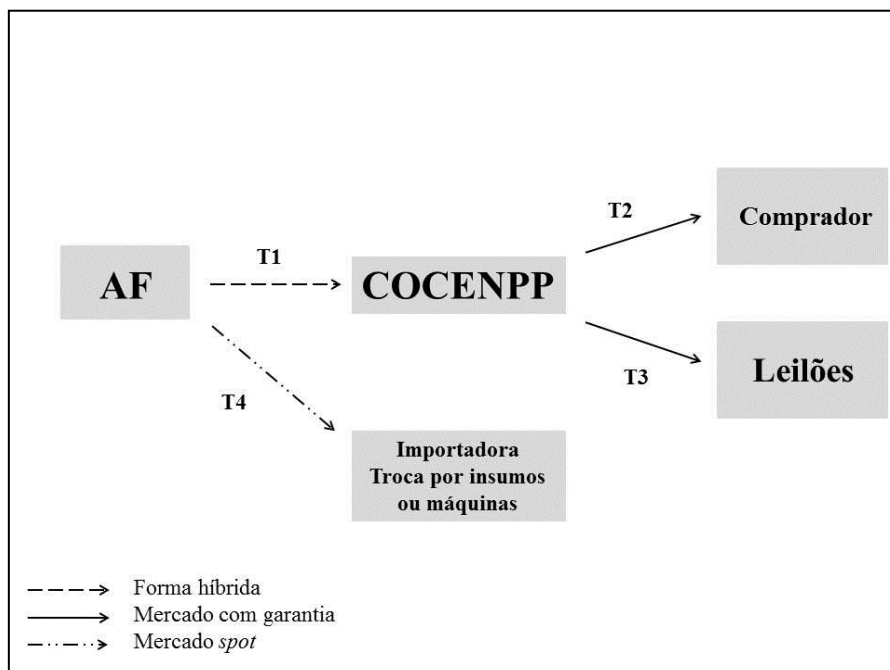
diferenciado, terreiro suspenso, aquisição de maquinário para despolar o café e construção de casa destinada ao armazenamento adequado de agrotóxicos. Os entrevistados acreditam que não perderão o investimento realizado se deixarem de comercializar com a certificação *Fair Trade*, pois o maquinário adquirido permanecerá e continuará sendo utilizado, contudo não receberão pela produção o valor esperado. Esta percepção do agricultor familiar do Norte Pioneiro do Paraná é idêntica à observada na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais. Devido à especificidade da marca observada na certificação *Fair Trade*, quando se deixa de transacionar com esta certificação, perde-se o valor financeiro investido no ativo. Verifica-se também que os agricultores familiares produtores de café especial mensuram as perdas somente nos investimentos em maquinários e não consideram outros investimentos realizados, tais como treinamento e cursos para melhorar o manejo, para utilização racional de agrotóxicos, dentre outros.

Os agricultores familiares do Norte Pioneiro do Paraná indicaram o fator clima como grande incerteza que prejudica a produção e, conseqüentemente, as transações. Há grande incidência de geadas no território, em 2013 ocorreu o último registro que prejudicou fortemente os produtores. Um dos entrevistados foi tão prejudicado que optou por renovar todos os pés de café existentes em sua propriedade. Além da geada, os entrevistados informaram que se o nível de precipitação for alto à época da colheita, o manejo do café no terreiro é prejudicado. Estas informações ajudam a compreender o custo de produção mais alto comparativamente a Serra da Mantiqueira de Minas Gerais na medida em que os fatores climáticos inesperados impactam de maneira mais negativa na produção deste território.

A transação com a certificação *Fair Trade* deve ser necessariamente realizada por meio da COCENPP (Figura 15). Para tanto, o agricultor familiar que deseja comercializar sua produção com a certificação, deve encaminhar seus lotes para o núcleo da Lavrinha-Pinhalão onde é realizada a padronização do café. Esta padronização, bem como a prova do café segundo a metodologia da SCAA, é realizada por agricultores familiares pertencentes ao núcleo. Estes agricultores familiares foram capacitados para isto com cursos e treinamentos e participam ativamente durante todo o processo, operando as máquinas e realizando as provas da bebida.

Assim como ocorre na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, verificou-se uma transação de forma híbrida por meio da cooperativa, cuja relação contratual acontece por meio do estatuto da entidade (T1). Novamente, verifica-se que a forma híbrida proposta por Menárd (2004) por meio de contrato relacional também é adotado neste território.

Figura 15 - Esquema da transação de café especial no Norte Pioneiro do Paraná.



Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Apesar da semelhança, o esquema da transação no território do Norte Pioneiro do Paraná difere em alguns pontos do esquema observado na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais. Neste território foi observado que o agricultor familiar não necessariamente escoar toda a sua produção por meio da cooperativa. Se sua produção atingir a pontuação da metodologia SCAA para cafés especiais e os requisitos necessários para a certificação *Fair Trade* e, desejando comercializar com esta certificação, o agricultor familiar escolherá a forma híbrida de governança, escoando sua produção por meio da cooperativa (T1). Contudo, caso não alcance a pontuação, ele pode escoar sua produção no mercado interno, como café *commodity*. Nesse caso, a transação acontece via mercado *spot* (T4) uma vez que as decisões sobre preço, prazo e forma de pagamento são decididas no ato da transação e não há certeza de haver transações futuras.

A pesquisa de campo apontou que estudos estão sendo realizados verificando-se a possibilidade da utilização de contrato formal entre produtor e cooperativa, com o intuito de minimizar a incerteza da cooperativa em receber e transacionar café especial com certificação *Fair Trade* de forma a garantir o suprimento de café para compor os lotes mínimos de venda com vistas à redução dos custos logísticos.

A COCENPP é quem intermedia a comercialização do café com certificação *Fair Trade* (T2). O comprador entra em contato com a cooperativa a fim de adquirir café com

esta certificação. A cooperativa, por sua vez, consulta os agricultores familiares que alcançaram produção com pontuação acima de 80 pontos, segundo a metodologia SCAA, que aceitam ou não a proposta. O papel da cooperativa é de intermediar a transação, negociando preço e prazo de pagamento e o produtor aceita ou não as condições oferecidas pelo comprador.

Segundo a COCENPP, a T2 é realizada com o mesmo comprador desde a sua fundação em 2011, uma importadora de cafés especiais. Verifica-se então que apesar de haver negociação a cada novo contrato firmado, a frequência recorrente da transação tem contribuído para o aumento da reputação entre os agentes. Para a formulação do preço toma-se por base o valor praticado na Bolsa de Nova York e para ser acordado deve-se ter o consenso da maioria dos cooperados envolvidos na transação. Para cada contêiner contratado há uma negociação de preço e novo contrato é firmado, sendo que o prazo de entrega do contêiner é de três a quatro meses. A cooperativa não observa dificuldades caso o comprador deixe de adquirir o produto, pois no mercado há outros compradores interessados em adquirir café com a certificação *Fair Trade*. A dificuldade está em atestar a pontuação da bebida segundo a metodologia SCAA, caso não haja um transporte adequado. Houve casos em que o contêiner apresentou pontuação satisfatória no Brasil e ao ser verificado novamente nos Estados Unidos apresentou pontuação insatisfatória, ficando a cargo dos provedores de ambos os países a resolução deste conflito. Para minimizar estas dificuldades, associação e cooperativa estão buscando alternativas para acondicionar as sacas nos contêineres de maneira que a qualidade do café seja preservada. Quando há casos fortuitos com a produção, tais como geadas, secas, doenças, pragas, comunica-se o comprador logo após o ocorrido e tenta-se flexibilizar as cláusulas do contrato. As vantagens apontadas pela cooperativa de se transacionar com este comprador são o preço diferenciado e a transparência da negociação, não observando desvantagens na transação.

Nesse caso, apesar da existência de frequência na transação, ativos específicos envolvidos e incertezas, a transação configura-se como mercado *spot* uma vez que não há compromisso futuro e as negociações são feitas a cada transação realizada. Contudo, conforme também observado na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, há uma transação via “mercado com garantia”, pois a frequência recorrente das transações tem fortalecido a reputação e a relação entre os agentes, conforme proposto por Gonçalves (2014).

Sobre as vantagens de transacionar por meio da COCENPP, ou seja, na T1, os agricultores familiares entrevistados citaram a agregação de valor, a visibilidade da região, o preço recebido, a confiança na cooperativa e o apoio no desenvolvimento da lavoura por meio

do Programa 100% Qualidade. Três entrevistados não vêm desvantagens neste modo de comercializar o café. Dois citaram como desvantagem a morosidade no pagamento, dado a dificuldade de completar os contêineres, assim como observado na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.

Os produtores de café do Norte Pioneiro do Paraná também participam de leilões realizados durante a Feira Internacional de Cafés Especiais do Norte Pioneiro do Paraná (FICAFÉ), que na Figura 15 é descrita como T3. Nesta feira é promovido o Concurso de Qualidade Sabores do Norte Pioneiro do Paraná, e os lotes que alcançam acima de 84 pontos na metodologia SCAA são declarados vencedores. Na edição de 2015, os lances alcançaram o valor de R\$ 1.001,00, sendo que o preço praticado no mercado de café *commodity* no período de realização da feira era de R\$ 479,95 (CEPEA, 2016). Outra vantagem da realização da FICAFÉ é a interação entre comprador e agricultor familiar. Em 2015, quatro dos entrevistados receberam visita da importadora de café que adquiriu a produção de 2014 durante a realização da feira. O território também enviou amostras para concorrer no *Cup of Excellence – Pulped Naturals 2015*, organizada pela BSCA, sendo que três amostras foram premiadas e no ranking ficaram com a 14^a, 16^a e 17^aA¹⁷ posições (BSCA, 2015).

Outra maneira de transacionar o café é por meio de troca por insumos, que na Figura 15 é descrita como T4. O entrevistado AF8, que é aposentado, relatou que no último ano trocou a produção de café pela aquisição direta de insumo com uma empresa do setor. Esta empresa oferece a certificação *UTZ Certified*, que segundo relatado pelo entrevistado AF3, exige uma pontuação menor que a *Fair Trade*, segundo a metodologia da SCAA, embora estabeleça outras exigências sobre questões ambientais e sociais. A empresa estabelece um contrato formal que estabelece a troca dos insumos e maquinários por sacas de 60 kg de café verde. Neste contrato é pré-estabelecido à quantidade de sacas a serem entregues pelo comprador e a qualidade do café. Contudo, este contrato não é recorrente, ocorrendo ocasionalmente.

No caso do entrevistado AF10, ele adquire insumos e paga-os com sacas de café certificadas *UTZ Certified*. A vantagem desta certificação para ele é que no futuro poderá comercializar diretamente para um comprador, quando alcançar um volume maior de produção passível de receber esta certificação. Individualmente, esta estratégia pode ser positiva para o produtor, mas pode implicar em ameaças ao planejamento da cooperativa para

¹⁷ O ranking apresenta as posições 17^aA e 17^aB (BSCA, 2015).

a comercialização, inclusive com o registro de IG. Acredita-se que a intenção do estabelecimento de contrato formal entre a cooperativa e os produtores justifica-se pela ocorrência de transações como a T4.

Diante de todo o exposto, verifica-se que no território do Norte Pioneiro do Paraná o agricultor familiar utiliza-se das seguintes escolhas de governança:

a) Mercado *spot*: governança utilizada quando o produtor comercializa sua produção no mercado local de *commodity*. Esta governança também é verificada quando ele troca suas sacas de café por insumo ou maquinário, pois apesar de haver um contrato formal que determina a quantidade de sacas de café, esta transação não é frequente, podendo ocorrer uma única vez. Outra transação que utiliza este tipo de escolha é a realizada por meio dos leilões realizados após os concursos de qualidade, que também pode ocorrer uma única vez.

b) Forma híbrida: comercialização realizada por meio da cooperativa. Esta escolha de governança é exigida pela certificação *Fair Trade*, o que determina esta escolha. Contudo, apesar da existência de um estatuto que deveria ser suficiente para coordenar esta transação, verifica-se que neste território, está sendo estudada a formalização de contratos individuais entre produtor e cooperativa para garantir a transação.

Considerando a importância da coordenação para o desenvolvimento dos territórios, no próximo item serão analisadas as estruturas de governança adotadas e seus efeitos na coordenação.

4.4.3 Análise das estruturas de governança adotadas nos Sistemas Agroalimentares de café com registro de IG

Analisando os dados coletados durante a pesquisa de campo, identificou-se que o café com registro de IG é um ativo específico na medida em que o mesmo apresenta as seguintes especificidades propostas por Williamson (1991):

a) especificidade locacional: a cooperativa que transaciona a produção está situada na mesma região dos produtores de café com IG;

b) especificidade dos ativos físicos: pois há investimentos realizados para melhorar a qualidade do café e alcançar os requisitos exigidos pelas certificações de terceira parte e que contribuem para o alcance dos requisitos de concessão de uso do registro de IG, tais como aquisição de equipamentos e maquinários;

c) especificidade de marca: apesar de a IG ser um registro e não uma marca verifica-se que há um capital materializado na medida em que o registro agrega valor ao café do território determinando sua origem;

d) especificidade temporal: o café é um produto perecível e apesar de ter um tempo de perecibilidade maior do que muitos produtos agroalimentares, durante a pesquisa verificou-se que a qualidade do café é mantida na medida em que o lapso temporal entre a colheita e a transação for menor. Café “velho” perde a qualidade e, conseqüentemente, perde pontos na metodologia SCAA, podendo deixar de ser classificado como especial.

Ambrosini, Filippi e Miguel (2008) consideram que um ativo pode apresentar uma especificidade territorial, na medida em que expressa a identidade territorial, o saber-fazer local, a história compartilhada e a paisagem local. Desta maneira, considerando que os territórios pesquisados são tradicionais no cultivo do café e a qualidade está intrinsecamente ligada às condições edafoclimáticas, não sendo possível reproduzi-lo em outro território, pode-se considerar que o café com registro de IG é um ativo com especificidade territorial.

Portanto, verifica-se que o café com registro de IG é um ativo com alta especificidade. Zylbersztajn (2005) e Williamson (2012) consideram que ativos que apresentam alto grau de especificidade induzem a escolha de governanças que contenham um maior número de salvaguardas visando minimizar os custos da transação. Além do alto grau de especificidade, verificou-se que nos territórios pesquisados há incertezas climáticas e de mercado que podem influenciar na escolha da governança (WILLIAMSON, 2012).

O alto grau de especificidade e a incerteza deveriam induzir a escolha da governança e segundo Zylbersztajn (2000) a integração vertical seria a escolha passível de minimizar os custos de transação e de produção, quando se observa esta situação na transação. Porém, observou-se nos dois territórios pesquisados, que a transação comumente realizada é a via mercado.

É importante ressaltar que até no momento de realização desta pesquisa não havia transações com o registro de IG no território do Norte Pioneiro do Paraná. Contudo, para análise da escolha da estrutura de governança e da coordenação, optou-se por analisar a transação por meio da certificação *Fair Trade*, cujos requisitos para obtenção desta certificação contribuem para que o agricultor familiar possa atender os requisitos para obter acesso ao uso do registro de IG, como já citado.

O uso do registro de IG está vinculado à necessidade do produtor de café compor uma entidade coletiva, que neste caso são as Associações detentoras do uso. Em ambos os territórios, verificou-se que além da Associação, há a ação de uma cooperativa que comercializa o café passível de receber o selo de IG.

Ménard (2004) afirma que a subcontratação com base em relações duradouras permite uma coordenação mais eficiente que a por meio de mercado e evita a carga

burocrática de optar por uma integração vertical. O autor cita como exemplo, o caso das cooperativas que, por meio do relacionamento, buscam minimizar os custos de transação ao intermediar as negociações. Contudo, uma desvantagem está nos direitos de propriedade, que podem gerar conflitos quando da partilha da quase renda, pois esta forma híbrida de governança é baseada em contratos informais. Nos territórios pesquisados, verificou-se a forte atuação das cooperativas e sua importância na coordenação da transação.

Analisando os dados coletados durante a pesquisa, verificou-se que em ambos os territórios pesquisados há duas transações distintas: a T1, realizada entre o agricultor familiar e a cooperativa, e a T2: transação realizada entre a cooperativa e o comprador.

A T1 é realizada por meio de contrato formal de base relacional, ou seja, segundo Ménard (2004), uma forma híbrida por meio de cooperativa. Nesta transação, apesar da cooperativa intermediar a comercialização com o comprador, o agricultor familiar é quem determina se a produção será transacionada e a que preço é “travada” a negociação, conforme relatado nos itens 4.4.1 e 4.4.2.

Já a T2 é realizada por meio de contrato compra e venda cujas cláusulas determinam os atributos do café e a quantidade a ser transacionada, bem como o preço e prazos de entrega e de pagamento. Apesar da existência de um contrato, verifica-se que esta escolha de governança caracteriza-se como mercado *spot*, pois não há intenção de recorrência da transação. A cada nova transação realizam-se novas negociações e não há definição de que o comprador continuará transacionando com a cooperativa. Contudo, observa-se uma frequência relacional nas transações que tem como base a reputação do território, o que Gonçalves (2014) definiu como “mercado com garantia”.

Também é identificada uma terceira transação via mercado (T3) que é aquela realizada por meio dos leilões que ocorrem após os concursos de qualidade de café. Estas transações são pontuais, no momento do concurso com aquele lote específico, não havendo relação de dependência entre produtor e comprador, caracterizando um mercado *spot* (WILLIAMSON, 1991).

Considerando as transações por meio do uso do registro de IG, de acordo com a COCARIVE, as transações foram estimuladas por meio da participação dos produtores nos concursos de qualidade de café, o que evidenciou o território para os compradores, que por sua vez manifestaram a intenção de compra. No território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, a COCARIVE participou de todas as transações. Neste caso, a cooperativa é um importante elo de coordenação entre o agricultor familiar e o comprador. Além de ser intermediadora da transação, ela possibilita o armazenamento da produção, identifica os

melhores lotes e os direciona para os compradores que desejam adquirir café com atributos específicos (T2) e também para participação nos concursos de qualidade (T3).

A cooperativa também comercializa insumos com preço menor que o de mercado, presta serviço de assistência técnica complementar e realiza adiantamentos ao produtor que poderão ser quitados na próxima venda. E tudo isto resulta em ganhos ao agricultor familiar, que além de ser beneficiado pela redução dos custos de transação, devido à diminuição da assimetria de informação e da minimização dos efeitos da racionalidade limitada, pode usufruir da divulgação de seu nome por meio dos concursos de qualidade de café e da quase renda advinda dos altos lances dos leilões.

Durante a pesquisa de campo na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, verificou-se que a amostra dos agricultores familiares demonstrou bom relacionamento com a cooperativa, e a prática de depositar toda a sua produção no armazém da mesma.

Observa-se então que a COCARIVE enquanto elo deste Sistema Agroalimentar, permite a coordenação eficiente na medida em que facilita o fluxo de informação entre o agricultor familiar e o comprador. Este fluxo é percebido no trabalho de realização da prova do café segundo a metodologia SCAA, que além de qualificar o produto, direciona a produção para a comercialização com mercados segmentados que pagam um preço prêmio melhor. Isto tem estimulado o agricultor familiar a manter a qualidade de sua produção e utilizar o registro de IG.

Considerando a coordenação com base na abordagem SIAL, verifica-se que há entre os agricultores familiares entrevistados uma relação de cooperação, na medida em que eles compartilham do conhecimento adquirido para produzir um café com qualidade superior, e trabalham em esquema de mutirão em época de colheita. Isso também é identificado ao escoarem a produção pela cooperativa, pois este arranjo cooperativo permite acessar mercados.

Por sua vez, a COCARIVE ao fomentar a imagem do território como tradicional no cultivo do café de qualidade e também ao indicar com recorrência a participação dos produtores do território em concursos de qualidade do café, sobretudo os concursos internacionais, tem contribuído para que o agricultor familiar acesse novos mercados por meio da diferenciação atrelada à identidade territorial. Esta estratégia de acesso à mercados é observada nos trabalhos Carenzo (2007) e Specht (2009).

Em se tratando do território do Norte Pioneiro do Paraná, apesar de não haver a comercialização com os registros de IG no momento de realização da pesquisa, a COCENPP demonstra ser um importante elo entre o agricultor familiar e o comprador de café especial

com certificação *Fair Trade*. Esta certificação garante um preço prêmio para o produtor e para a cooperativa. Contudo, os entrevistados relatam as dificuldades enfrentadas pela cooperativa para alcançar escala com café especial, pois parte dos produtores tem segurado sua produção desejando alcançar preços melhores. Esta ação de segurar a produção interfere na qualidade, pois um dos fatores que contribuem para alcançar boas pontuações na metodologia SCAA é o tempo de armazenamento. Isso justifica a intenção de se firmar contrato entre produtor e cooperativa. Dentre as cláusulas que compõem o contrato, haverá uma que prevê um adiantamento ao produtor, para garantir fluxo de caixa. Este valor será determinado por um índice e a diferença será paga quando a comercialização do contêiner ocorrer e o pagamento forem efetuados pelo comprador. Essa foi a forma de *enforcement* encontrada pela cooperativa para que seja capaz de coibir vendas diretas. Interessante notar que se trata de um mecanismo de incentivo e não de punição. Observa-se então que a COCENPP tem buscado melhorar o relacionamento com o produtor de café, sobretudo com o agricultor familiar, para que este venha a transacionar sua produção como café especial.

Assim, verifica-se que para que a IG do Norte Pioneiro do Paraná seja utilizada de forma eficaz, há que se superar esta incerteza relacional entre produtor e cooperativa para que a coordenação entre estes atores sociais seja eficaz. Foi observado que este trabalho de superação de incerteza e aumento da confiança entre os atores sociais tem sido realizado em parceria entre a ACENPP, a COCENPP e o SEBRAE. O trabalho em conjunto destas entidades tem motivado o pequeno produtor de café para que ele alcance uma produção de café de qualidade e passível de ser classificado como especial. Isto permitiu o acesso às certificações que agregam valor ao café. Consequentemente, os agricultores familiares obtiveram o acesso a novos mercados, o que reduziu as assimetrias de informação. Contudo, verificou-se que por ser recente a sua constituição, falta estrutura adequada para realizar os testes de qualidade do café e armazéns para estocagem da produção.

Ao analisar a coordenação sob a luz da abordagem do SIAL, verifica-se que no Norte Pioneiro do Paraná também há o trabalho de valorização do território, mas diferentemente do observado na Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, este trabalho está mais direcionado ao agricultor familiar, buscando a sua valorização e sua inserção no mercado de cafés especiais. Estes atores têm contribuído para o compartilhamento de informações e cooperam entre si na medida em que participam ativamente das ações coletivas, realizadas por meio da ACENPP e da COCENPP. Os presidentes destas entidades são agricultores familiares que buscam estimular os produtores de café do território para produzir um café de qualidade e reputação reconhecida.

Considerando as estruturas de governança escolhidas na T2 e a coordenação, verifica-se que em ambas as regiões as cooperativas desempenham um importante elo no Sistema Agroalimentar de café com IG. Contudo, a qualidade do café está atrelada à metodologia de pontuação da SCAA, sendo que o registro de IG e demais certificações de terceira parte estão para o comprador como atestadores de informações sobre origem, rastreabilidade, responsabilidade ambiental e social. Nesse sentido, o registro de IG assume um papel secundário como facilitador de acesso aos mercados. Observa-se que o principal fator que condiciona a transação de cafés especiais é a pontuação alcançada na metodologia SCAA. O fato de o lote ter ou não registro não influenciou na escolha do tipo de governança a ser adotada, nem no acesso aos mercados.

O Quadro 6 sintetiza a análise das estruturas de governanças adotadas nestes Sistemas Agroalimentares de café com registro de IG considerando as variáveis de análise.

Quadro 6 - Síntese das estruturas de governanças adotadas nos territórios pesquisados.

Variável	Mantiqueira de Minas	Norte Pioneiro do Paraná
Estruturas de governança	Forma híbrida (T1) e Mercado “com garantia” (T2)	Forma híbrida (T1) e Mercado “com garantia” (T2)
Especificidade do ativo	Sim	Sim
Incertezas	Climáticas e de mercado	Principalmente a climática
Frequência	Anual, proporcionando aumento da reputação.	Anual, proporcionando aumento da reputação.
Coordenação segundo a ECT	Cooperativa é importante elo de coordenação, pois facilita o fluxo de informação entre produtor e comprador, além de escoar a produção para mercados segmentados ou nichos de mercado.	Cooperativa e Associação trabalham conjuntamente para melhorar a qualidade do café e alcançar mercados segmentados ou nichos de mercado.
Coordenação segundo a abordagem SIAL.	Agricultores familiares compartilham do conhecimento adquirido, relação de cooperação que permite acesso a novos mercados.	Divulgação do território evidenciando a imagem do agricultor familiar. Incentivo para participar ativamente das ações coletivas, para produzir com qualidade e conseqüentemente ter a reputação reconhecida.

Fonte: elaborado pela autora.

4.5 Contribuições da IG para o Desenvolvimento Territorial

Para identificar as contribuições das IGs para o desenvolvimento territorial, a presente pesquisa considerou as dimensões identidade territorial, papel do Estado, integração entre produtores e mercado, e integração socioeconômica. Estas dimensões estão alicerçadas nos estudos de Abramovay (2003), Roca e Mourão (2003), Cazella (2011) e Medina *et al.* (2015).

4.5.1 Identidade territorial

Considera-se identidade territorial o conjunto de elementos característicos e específicos de um determinado local, que quando identificado em um determinado grupo social o distingue dos demais territórios (ROCA; MOURÃO, 2003). Esta relação de identidade leva a um sentimento de pertencimento ao território e para tanto, buscou-se verificar esta questão junto aos entrevistados.

No território da Mantiqueira de Minas, os entrevistados entendem que são produtores de cafés de qualidade e se sentem orgulhosos por serem reconhecidos como produtores de um produto típico do território. Eles acreditam que um plano turístico alavancaria o desenvolvimento do território, pois divulgaria a região e traria turistas. Contudo, no que tange à produção do café, os entrevistados avaliam que para alavancar o desenvolvimento do território, deveriam ser adquiridas máquinas de beneficiamento de café, realizar melhorias nas estradas e divulgar a região em feiras internacionais para atrair compradores externos. Ou seja, ações voltadas ao processamento do café e ações de marketing. Estas estratégias são decisões que devem ser tomadas pela entidade coletiva, seja associação ou cooperativa e pelos produtores que as compõem. Durante a pesquisa verificou-se que as ações de marketing têm sido realizadas principalmente por meio dos concursos de qualidade de café, em nível nacional e internacional. O Estado pode estar presente por meio de financiamento para adquirir maquinário e também para a realização de melhorias nas estradas, uma vez que estas são um bem público.

Já na região do Norte Pioneiro do Paraná, nem todos os entrevistados reconhecem a região como produtora de café, mas se sentem orgulhosos quando a referência ao território é feita como produtor de café especial. Esta referência valoriza a produção dos entrevistados e a imagem do produto que por muito tempo era tida como de baixa qualidade. O Programa Cafés Especiais do Norte do Paraná tem contribuído para alterar esta imagem e o território foi reconhecido com produtor de café com qualidade e reputação ao receber o

registro de IG. Eles reconhecem que o café é um produto típico da região e alguns se recordam que antes havia grandes propriedades de café.

No território há um plano turístico denominado “Rota do Café”, contudo três entrevistados desconhecem o plano, mas acreditam que um plano turístico traria maior visibilidade ao território ao trazer turistas para conhecer onde é produzido o café de qualidade. Dois entrevistados conhecem a “Rota do Café” e disseram que esta não é vinculada à imagem do café de qualidade e não envolve os produtores de café vinculados ao Programa Cafés Especiais do Norte do Paraná.

Com relação ao desenvolvimento do território, os entrevistados acreditam que os pontos de alavancagem são a adesão dos produtores de café ao Programa Cafés Especiais do Norte do Paraná, a mudança da cultura existente de aversão à implantação de tecnologias para a melhoria da produção, e o oferecimento de assistência técnica adequada por parte do governo. Os entrevistados acreditam que o turismo seja importante para a divulgação do café e também a continuidade da realização da FICAFÉ.

O sucesso no desenvolvimento de um território está, segundo Muchnik (2012), no sentimento de pertencimento que os atores sociais trazem consigo. Para que a IG alcance seu objetivo de levar um dado território a ser reconhecido pela qualidade e reputação de um produto ou serviço específico, é necessário que primeiramente os atores sociais reconheçam esta qualidade e reputação, valorizando-a. Este processo endógeno de reconhecimento e valorização do território permite o compartilhamento dos valores comuns, fortalecendo ações que viessem a atender os anseios da coletividade. Isto corrobora as características do desenvolvimento local propostas por Cazella (2011).

Nos territórios pesquisados, verificou-se entre os entrevistados que há este reconhecimento de que o território é produtor de café especial e que há o sentimento de orgulho por serem reconhecidos como produtores de tal café. Contudo, a pesquisadora não observou nos municípios as mesmas referências encontradas por Specht (2009) no território do morango no Vale do Caí/RS, tais como placas de sinalização, logotipos e logomarcas.

Por meio de busca realizada na internet, verificou-se que no território da Mantiqueira de Minas há a Rota do Café Especial no município de Carmo de Minas. Esta rota é realizada por uma empresa da região, e é desconhecida por todos os entrevistados do território.

No Norte Pioneiro do Paraná durante a pesquisa de campo foram identificados um plano turístico, a “Rota do Café”, uma festa municipal no município de Ribeirão Claro, a

FESCAFÉ, e feira realizada pela ACENPP e COCENPP em parceria com o SEBRAE, a FICAFÉ.

No caso do plano turístico “Rota do Café”, este abrange a região Norte do Paraná, e segundo informações constantes no site da rota, dos nove municípios que a compõem, três fazem parte do território do Norte Pioneiro do Paraná: Santa Mariana, Uraí e Ribeirão Claro. Durante a pesquisa de campo, a pesquisadora registrou a identificação de um estabelecimento localizado no município de Ribeirão Claro (Figura 16).

Figura 16 - Identificação da Rota do Café observada durante a realização da pesquisa em estrada vicinal de Ribeirão Claro PR.



Fonte: a autora.

Segundo informações prestadas pelo SEBRAE, a Rota do Café foi criada em 2009 e surgiu da demanda do Ministério do Turismo para a implantação de um roteiro turístico na região do Norte do Paraná. São 32 empreendimentos que compõem a rota: cafeterias, museus com a temática do café, fazendas e sítios produtores de café, fazendas históricas que mantêm construções e acervo histórico da época áurea, pousadas, agroindústrias e restaurantes. De 2009 até o momento da pesquisa, a rota que é comercializada por agências credenciadas, recebeu 6.500 visitantes brasileiros e estrangeiros. Em 2011, participou do Prêmio Casos de Sucesso do Programa de Regionalização do Turismo, realizado pelo Ministério do Turismo, alcançando o prêmio de melhor roteiro turístico do Brasil.

Outro evento realizado no Norte Pioneiro do Paraná com a temática do café, a FESCAFÉ é uma feira realizada anualmente no mês de julho no município de Ribeirão Claro e encontra-se na 19ª edição. Segundo os entrevistados, a feira tinha como objetivo a

divulgação do café com exposições e negociações, mas atualmente o foco tem sido a realização de grandes shows artísticos e rodeios.

Já a FICAFÉ é o evento que envolve todos os entrevistados do território e está direcionada a produtores, compradores e especialistas em café especial. Ela é realizada na cidade de Jacarezinho, e sua programação prevê palestras, exposições de implementos agrícolas, clínicas tecnológicas voltadas para a produção e acessos a mercado, cursos de degustação, concurso de qualidade e rodadas de negócios. Recebe visitantes do Brasil e do exterior, interessados no café do território.

Verifica-se que nos territórios pesquisados há ações que buscam vincular a imagem do café a atividades festivas e de turismo. Estas ações se melhor articuladas e coordenadas poderão vir a fortalecer o sentimento de pertencimento ao território, contribuindo para o desenvolvimento dos mesmos, na medida em que ativa o território e proporciona o fomento da economia local como um todo, conforme afirmado por Requier-Desjardins (2007).

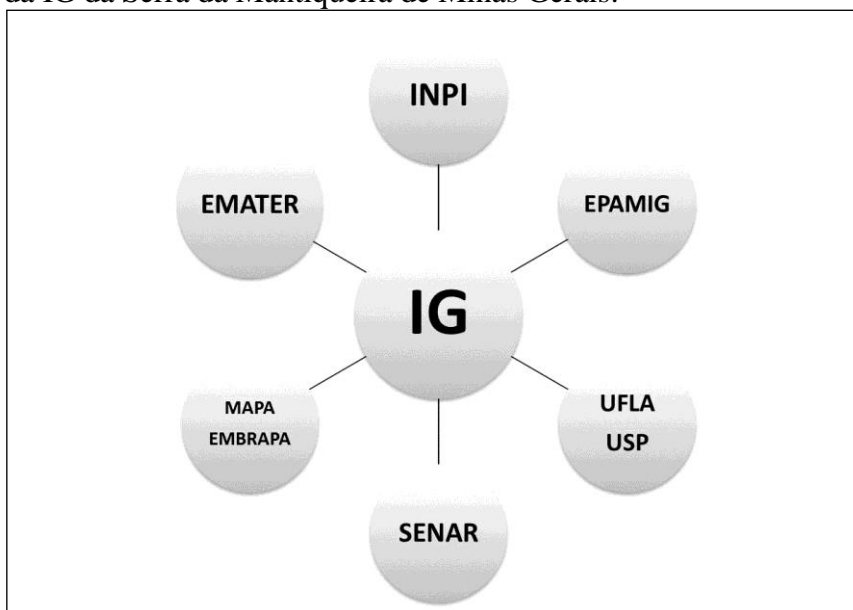
4.5.2 O papel do Estado

Segundo Cazella (2011), o Estado contribui para o desenvolvimento territorial na medida em que busca minimizar as falhas de mercado por meio de regulação e, fornece apoio por meio de extensão. Medina *et al.* (2015), destacaram a atuação do Estado ao promover políticas públicas e garantir infraestrutura. Para tanto, verificou-se qual é a atuação do Estado nos territórios pesquisados.

Na Mantiqueira de Minas, a cooperativa informou que órgãos do Estado, tais como MAPA, INPI, EMBRAPA e Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (EPAMIG) foram importantes na obtenção do registro de IG (IP), ao dar suporte à APROCAM no que tange à documentação necessária para obtenção do registro. Este suporte estendeu-se também para a tramitação do pedido do registro de DO que deverá ser depositado no INPI em breve.

A Universidade Federal de Lavras (UFLA) e a Universidade de São Paulo (USP), instituições de ensino superior pública, auxiliam na promoção de cursos de capacitação e a UFLA está auxiliando no processo para a obtenção da DO. No que tange à prestação de serviço de assistência técnica ao produtor de café, a cooperativa informou que esta é realizada pela EMATER e complementada pela COCARIVE. A Figura 17 demonstra a relação das instituições públicas com a obtenção do registro de IG.

Figura 17 - Instituições públicas que contribuíram para a obtenção da IG da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais.

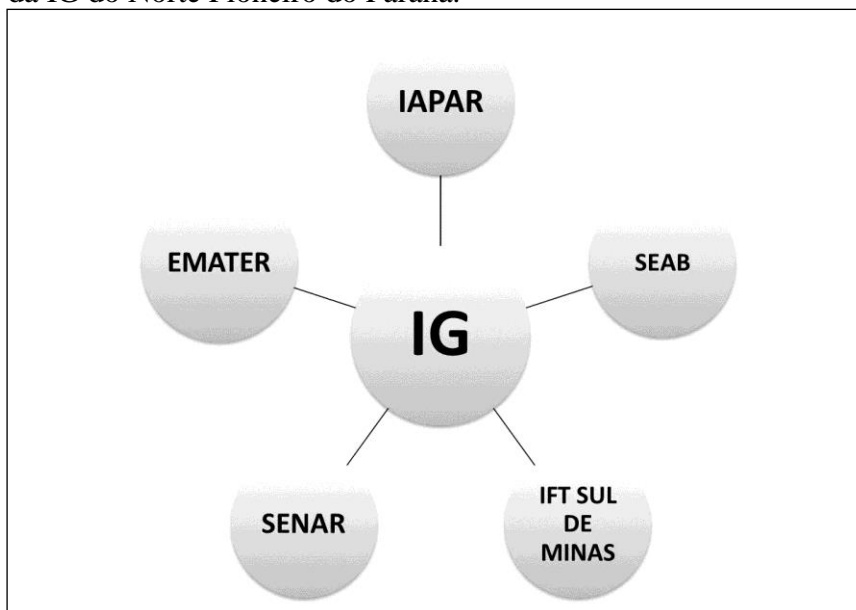


Fonte: elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa.

Por meio dos formulários aplicados aos agricultores familiares do território da Mantiqueira de Minas, verificou-se que dos sete entrevistados, quatro informaram receber assistência técnica da EMATER complementada pela COCARIVE e os demais recebem assistência técnica da Associação dos Cafeicultores do Vale do Rio Verde (ASCARIVE), associação pela qual os entrevistados acessam a certificação *Fair Trade*. Outra instituição ligada ao Estado e citada pelos entrevistados é o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), que promove cursos de capacitação gerencial e de mão-de-obra. No tocante à capacitação gerencial, o SENAR foi citado por dois entrevistados, e quanto à capacitação de mão de obra, três entrevistados o citaram.

No Norte Pioneiro do Paraná, a obtenção do registro de IG teve importante apoio do Instituto Agrônomo do Paraná (IAPAR), EMATER, SENAR e Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado do Paraná (SEAB), conforme observado na Figura 18. O IAPAR também auxiliou na avaliação do café segundo a metodologia SCAA.

Figura 18 - Instituições públicas que contribuíram para a obtenção da IG do Norte Pioneiro do Paraná.



Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Em se tratando de capacitação do agricultor familiar, o SENAR é citado pelos entrevistados quando da capacitação de mão de obra e gerencial. Já com relação à assistência técnica, a EMATER é pouco citada neste território. O Programa 100% Qualidade desenvolvido pelo SEBRAE e a parceria com o IFT do Sul de Minas, instituição pública de ensino superior federal, é que tem garantido a assistência técnica necessária para os produtores.

O Programa 100% Qualidade é desenvolvido por agrônomos contratados pelo SEBRAE que visitam as propriedades quinzenalmente, oferecendo assessoria técnica especializada ao acompanhar a produção, visando garantir a sua qualidade. Eles identificam os potenciais riscos e introduzem inovações tecnológicas por meio de novas técnicas de manejo e boas práticas na lavoura. Estas ações permitem melhoria da renda aos agricultores na medida em que há melhoria da produção e aumentando a possibilidade de acessar novos mercados.

O território conta com a parceria do IFT do Sul de Minas, Instituto Federal de Educação que disponibiliza estudantes para realizar assistência técnica no que tange ao manejo, cultivo, controle de pragas e doenças. Outros aspectos da extensão rural, tais como segurança do trabalho, legislação ambiental, saúde e bem-estar do agricultor familiar, também são abordados por esta parceria (INOVAÇÃO..., 2015).

Verificando o papel do Estado em ambos os territórios, constatou-se como o mesmo exerce importante papel de coordenação na obtenção do registro de IG,

principalmente nas questões documentais, tão necessárias para o alcance do registro. Nesse caso, as instituições públicas como INPI, MAPA, EMATER, EPAMIG, IAPAR, SEAB, SENAR e instituições públicas de ensino superior foram essenciais para que os atores sociais alcançassem a concessão do uso do registro de IP. Este apoio continua sendo realizado, pois ambos os territórios tem interesse em alcançar o registro de DO.

A assistência técnica, as capacitações de mão de obra, de gerenciamento da propriedade e da produção são também importantes para alcançar e manter a qualidade do café. Uma vez alcançada a qualidade, o agricultor familiar é capaz de acessar o mercado. Quando esta assistência técnica não é oferecida diretamente pela EMATER, ela é fornecida por meio de parcerias com institutos públicos de educação superior. Logo, o Estado tem oferecido apoio por meio de extensão conforme citados por Cazella (2011) e Medina *et al.* (2015).

Percebeu-se que as esferas federais e estaduais são as que mais apoiam estes territórios, sejam por meio dos ministérios, secretarias ou por meio de autarquias públicas, tais como as instituições de ensino superior. As esferas municipais não foram citadas pelos entrevistados de ambos os territórios. Um dos entrevistados da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais destacou que falta apoio das prefeituras, sobretudo no tocante à infraestrutura das estradas, melhorias necessárias para o bom escoamento da produção, questão abordada por Medina *et al.* (2015).

Além disto, como discutido no item 4.2, o Estado exerce o papel de regulador, na medida em que concede o uso do registro de IG aos territórios que se destacam pela notoriedade e reputação de um produto ou serviço, valorizando-os e protegendo-os de ações oportunistas.

Ao observar a participação do Estado nos territórios pesquisados, verifica-se que há uma participação maior no território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais se considerarmos o número de instituições que tem contribuído para acessar o uso do registro e também na assistência técnica e de capacitação de mão-de-obra.

Conclui-se que na medida em que o Estado tem exercido o papel de regulador e de apoio, ele tem contribuído para o desenvolvimento de cada território pesquisado, conforme citado por Cazella (2011) e Medina *et al.* (2015).

4.5.3 Integração entre os produtores e o mercado

Abramovay (2003) e Medina *et al.* (2015) consideram que a integração entre o produtor e o mercado pode contribuir para o desenvolvimento do território. O mercado de

café especial, conforme citado no subcapítulo 2.2, está em franca expansão, com o aumento do consumo em países desenvolvidos, tais como Estados Unidos e Japão. É importante ressaltar que os cafés de origem única e aqueles com registro de IG são classificados como cafés especiais e alcançam este nicho de mercado.

Durante as entrevistas, verificou-se que as produções de café dos territórios pesquisados são direcionadas principalmente ao mercado externo. Isto é proporcionado pela concomitância de utilização de certificações de terceira parte identificadas durante a pesquisa, tais como *Fair Trade*, *UTZ Certified* e *Rainforest Alliance*, valorizadas pelos consumidores de países desenvolvidos, dado ao apelo social e ambiental que estas certificações buscam garantir.

Observou-se que o *Cup of Excellence* é um canal de comercialização muito utilizado pelo território da Serra da Mantiqueira de Minas. A participação neste concurso garante a visibilidade da região e permite acessar mercados de alto valor. Os lotes de café que alcançam os primeiros lugares no concurso são aqueles que obtiveram as maiores pontuações segundo a metodologia da SCAA. O Resultado Final do *Cup of Excellence Naturals 2015* apontou os três primeiros colocados com pontuações acima de 90 pontos, classificando-os como cafés de origem única. Estes três primeiros são todos do território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais e a previsão é que alcancem um alto valor durante o leilão que será realizado em fevereiro de 2016. Estima-se isto, pois o irmão do primeiro colocado em 2015 participou do concurso em 2014, e o seu lote alcançou o lance de 9,3 mil reais por cada saca de 60 kg, o que lhe rendeu uma arrecadação total de 144,7 mil reais (BSCA, 2015c). Os compradores dos leilões realizados após o *Cup of Excellence* são grandes importadoras e cafeterias da Europa, Ásia e Estados Unidos.

Pela primeira vez, o território do Norte Pioneiro do Paraná enviou amostras para o *Cup of Excellence – Pulped Naturals 2015*, e oito foram classificadas na pré-seleção. Destas, três amostras foram premiadas e com estas premiações, além da valorização do lote por meio dos lances realizados no leilão, espera-se que o território tenha uma maior visibilidade perante as importadoras e cafeterias internacionais. Outro evento que tem proporcionado ao Norte Pioneiro Paranaense o contato com os compradores de cafés especiais é a realização da FICAFÉ. Esta feira é realizada pela ACENPP, COCENPP e SEBRAE, com o apoio de várias instituições públicas e privadas e encontra-se em sua oitava edição. A feira contempla em sua programação palestras sobre inovações tecnológicas direcionadas à produção, acesso a mercados e cooperação, realização de mini cursos com temas específicos, as assim denominadas clínicas tecnológicas, e rodadas de negócios. Além disto, a

programação prevê a realização do Concurso de Qualidade Sabores do Norte Pioneiro do Paraná, que se encontra na sua terceira edição. Após o concurso é realizado um leilão e os ganhadores do concurso já sabem ao término da feira o valor alcançado pelos seus lotes.

O território recebe durante a realização da FICAFÉ a visita de vários compradores, nacionais e internacionais, de importadoras e cafeterias de renome. Isto proporcionou, segundo relatado pelos entrevistados, uma maior visibilidade da região e posteriormente, a visita do dono de uma grande importadora de café que se interessou pelo trabalho desenvolvido na região. Este visitou o núcleo de Pinhalão/Lavrinha, com o intuito de conhecer o processo produtivo e as famílias produtoras de café.

Verifica-se que como não conseguem alcançar ganhos de escala e competir com o mercado de *commodity*, os territórios têm investido em acesso ao nicho de mercado de cafés especiais. As estruturas de governanças adotadas na T2 podem não ser as mais adequadas para a coordenação, considerando o proposto por Zylbersztajn (2005) e Williamson (2012), mas elas têm contribuído para aproximar o comprador do produtor, na medida em que o primeiro demonstra interesse e visita o território do qual se origina o café especial adquirido. Para tanto, verificou-se que os agricultores familiares estão se especializando na produção de café especial, sobretudo para atender à metodologia da SCAA, que por si só já garante esta classificação. Ao melhorar a qualidade do café, os agricultores familiares tem a possibilidade de se inserirem em outros mercados, sobretudo os mercados segmentados e os nichos de mercados. A inserção em nichos de mercado e a especialização da produção são tratadas por Medina *et al.* (2014) como importantes estratégias para o desenvolvimento.

Verifica-se ao longo da pesquisa que os atores sociais têm buscado a inserção e a manutenção nestes nichos de mercado, na medida em que buscam a qualidade superior e fomentam os demais agricultores familiares que não estão inseridos neste mercado a se adequarem às boas práticas agrícolas que levam à qualidade superior.

Quando há a interação entre o rural e o urbano, verifica-se que os limites são extrapolados e os ganhos obtidos na integração com o mercado impactam no desenvolvimento do território como um todo, segundo Abramovay (2003). Desta maneira, pode-se inferir que estas interações que os territórios buscam manter com o mercado podem vir a contribuir para o desenvolvimento do território, considerando-se que a implantação da IG é recente e não há variáveis mensuráveis que podem vir a ser aferidas neste momento.

4.5.4 Integração socioeconômica

Segundo a abordagem SIAL, para alcançar o desenvolvimento de um território, é necessário que haja a interação entre os diversos atores sociais que o compõem, buscando identificar qual recurso ou quais recursos oriundos ao mesmo poderiam ser ativados e estrategicamente utilizados para alavancá-lo (SPECHT; RÜCKERT, 2008; CAZELLA, 2011; BOUCHER, 2012).

Considerando a importância da integração socioeconômica por meio de cooperação e ações coletivas, buscou-se analisar o papel das associações e cooperativas na coordenação dos Sistemas Agroalimentares de café com IG nos territórios pesquisados.

No território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais, a COCARIVE é a entidade coletiva que intermedia a comercialização do café. Segundo a entidade, os cooperados são unidos pelo desejo de buscar o reconhecimento da região como produtora de café de alta qualidade, não sendo pertencentes a grupos distintos, com laços étnico, religioso ou etário.

Os agricultores familiares entrevistados consideram que após a implantação da IG, a participação na cooperativa melhorou, pois metade considerava que antes a participação era regular e a outra metade considerava boa. Apesar de considerarem que o respeito entre os envolvidos na produção do café era bom, percebem que houve melhora após a implantação da IG. Com relação ao poder do voto, a maioria considera bom, contudo, um dos entrevistados pontuou que os anseios dos grandes produtores prevalecem e que o presidente é sempre um grande produtor.

Para o território do Norte Pioneiro do Paraná, verificou-se que a ACENPP e a COCENPP atuam conjuntamente para alavancar a produção e comercialização de café especial. Todos os entrevistados consideraram que a participação nas reuniões da Associação era boa e melhorou com a implantação da IG. Também avaliaram como bom o respeito entre os envolvidos na produção do café e que há boa interação com os produtores, melhorando estas situações com a implantação da IG. O poder de voto nas reuniões da associação é bom.

Há um trabalho forte e contínuo para fortalecer as ações coletivas e alavancar o território. A ACENPP oferece aos associados cursos de capacitação segundo a metodologia SCAA para degustar café e controlar a qualidade, de formação de líderes, e de práticas agrícolas para alcançar as certificações de terceira parte, e tudo por meio de parceria com SEBRAE, o IFT do Sul de Minas, SENAR, dentre outras instituições. Para 2016, será oferecido em parceria com o IFT do Sul de Minas, um curso de cafeicultura na modalidade Educação à Distância (EAD) (INOVAÇÃO..., 2015). Além disto, ela oferece a possibilidade

de se comercializar com o registro de IG, caso a produção atinja os requisitos constantes nas normas de uso do registro, tanto para o produtor como para as torrefadoras.

Em se tratando da relação com as torrefadoras, o presidente informou que a Associação pretende iniciar a comercialização com o registro de IG por meio do café torrado e moído. Ela deverá fornecer o selo mediante a quantidade de café transacionado com a torrefadora. Contudo, isto é um planejamento para longo prazo. O foco agora é manter as transações com a certificação *Fair Trade*.

A COCENPP oferece aos produtores cooperados a possibilidade de transacionar o café por meio da certificação *Fair Trade*. Para tanto é necessário por parte do produtor à implementação de inovações tecnológicas que são motivadas pela cooperativa por meio do Programa 100% Qualidade e realização de Dia de Campo e Clínicas Tecnológicas. O resultado é observado no preço pago no café com certificação *Fair Trade* que se sobrepõem ao preço do mercado *commodity*. Segundo o presidente, a cooperativa também transacionava por meio das certificações 4C e *UTZ Certified*. Contudo, no momento da entrevista, as transações com 4C encontravam-se suspensas para regularização da certificação, e como as transações por meio da *UTZ Certified* estavam iniciando, ele não tinha condições de dar maiores informações.

Durante a realização da pesquisa de campo, verificou-se que no território do Norte Pioneiro do Paraná há forte atuação da agricultura familiar na associação e cooperativa. Os presidentes são agricultores familiares e os demais são motivados a participarem dos núcleos que compõem a ACENPP, com atuação efetiva nas decisões e planejamentos para o território. Nos materiais gráficos e audiovisuais que a pesquisadora teve acesso dos territórios, foi possível observar a presença dos entrevistados do Norte Pioneiro do Paraná, dando depoimentos.

Considerando a escolha de governança adotada na T1, verifica-se que a forma híbrida por meio do cooperativismo é a adequada para o desenvolvimento dos territórios pesquisados. Pois não são somente os ganhos obtidos pela redução dos custos de transação que são percebidos (MENÁRD, 2004). Há também o compartilhamento de informações e de valores entre os atores sociais, as implantações de inovações tecnológicas, a valorização das potencialidades do território, ou seja, do saber-fazer, da cultura, da história e meio-ambiente (ABRAMOVAY, 2003; CAZELLA, 2011). Todos estes ganhos fortalecem as ações coletivas e a identidade territorial, na medida em que os atores sociais buscam alcançar os interesses comuns a eles e o resultado desta ação impacta no desenvolvimento do território.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo principal analisar como os registros de IGs favorecem a coordenação do sistema agroalimentar de café na agricultura familiar, especificamente dos territórios da Serra da Mantiqueira em Minas Gerais e do Norte Pioneiro do Paraná, e quais suas contribuições para o desenvolvimento territorial. Ao responder aos objetivos específicos, foi possível compreender a coordenação nestes sistemas agroalimentares.

No que tange à caracterização do território, verificou-se que ambos demonstram tradição no cultivo do café, pois esta remonta a séculos passados, época em que os mesmos se destacaram na produção e tiveram sua colonização e o desenvolvimento atrelado ao cultivo do mesmo. Além disto, as condições edafoclimáticas contribuem fortemente para a qualidade superior do café, principalmente no território da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais que apresenta maior altitude e clima necessários para a produção do café especial, informação corroborada por Alves *et al.* (2011). No Norte Pioneiro do Paraná há mais ameaças na medida em que há incidências de geadas e as altitudes são menores. Isso permite verificar que nos territórios há uma forte ligação entre a qualidade do café e as características geográficas e históricas. Esta ligação do produto com o território pode levar os atores sociais a identificá-lo como um recurso a ser ativado que contribuirá para alavancar o desenvolvimento territorial (MUCHNIK, 2006; MUCHNIK, 2009; BOUCHER, 2012).

Ao caracterizar o Ambiente Institucional, conclui-se que a SCAA é a instituição que influencia fortemente nas decisões dos atores sociais que compõem os territórios, pois a metodologia por ela desenvolvida para classificar o café especial determina a pontuação utilizada como base para a formação de preços de cafés especiais. O registro de IG e demais certificações de terceira parte para café podem trazer em seus requisitos a pontuação da SCAA, mas necessariamente informam outros atributos intrínsecos específicos, tais como a origem e questões sociais e ambientais. Observaram-se nos territórios pesquisados a concomitância de registro de IG e certificações de terceira parte. No Norte Pioneiro do Paraná não havia transações com o registro de IG até o momento da pesquisa, pois as decisões de comercialização estavam baseadas em certificações de terceira parte, como o *Fair Trade*.

Ao analisar as formas de coordenação utilizadas nos territórios pesquisados, conclui-se que o café com registro de IG é um ativo que apresenta especificidades locacional, de ativos físicos, de marca, temporal e territorial (WILLIAMSON, 1991; AMBROSINI;

FILIPPI; MIGUEL, 2008). Estas especificidades alinhadas às incertezas climáticas e de mercado induzem a uma escolha de governança com maior número de salvaguardas para proteger a transação do oportunismo e da racionalidade limitada dos agentes (ZYLBERSZTAJN, 2005; WILLIAMSON, 2012). Esperava-se assim, encontrar estruturas de governança do tipo integração vertical ou contratos formais. Duas transações distintas foram analisadas na pesquisa: a que ocorre entre o produtor e a cooperativa (T1), e a que ocorre entre a cooperativa e o comprador (T2).

A primeira (T1) caracteriza-se por uma governança híbrida considerando que há um estatuto que rege as relações entre produtor e cooperado. Apesar de Menárd (2004) apontar esta escolha como sendo a ideal para minimizar os custos da transação, verificou-se que nos territórios pesquisados, o produtor às vezes opta por escoar sua produção via mercado *spot*, por meio de exportadoras, importadoras ou trocando parte da produção por insumos e máquinas. Isto foi observado em maior quantidade no Norte Pioneiro do Paraná. Para tanto, neste território, há estudos para se firmar um contrato entre produtor e cooperativa, a fim de minimizar as incertezas desta em receber e transacionar café especial.

Para a segunda transação (T2), identificou-se que a estrutura de governança adotada é a via mercado *spot*, sendo esta “com garantia”, quando são realizados contratos de compra e venda com o comprador, ou *spot* puro, por meio dos leilões de lotes premiados. Neste caso, verificou-se que esta governança não seria a melhor escolha, haja vista as especificidades encontradas no café especial. Assim, o mercado de cafés especiais analisado, não utiliza a forma mais eficiente de governança, de acordo com a teoria. Desta maneira, o comprador tem preferido realizar um contrato para cada transação, sem compromisso de compra futura, pois a qualidade do café pode variar a cada safra devido às incertezas climáticas e de sanidade da lavoura. Porém, verifica-se que há recorrência nas transações, o que tem elevado a confiança e a reputação entre os agentes que compõem esta segunda transação.

Logo, no que tange à coordenação vertical, verifica-se a importante atuação das cooperativas para que o café com registro de IG seja direcionado aos mercados segmentados e nichos de mercados, sobretudo os internacionais. Apesar de a teoria demonstrar que neste caso a escolha de governança ideal seriam formas mais complexas e com mais salvaguardas, verificou-se que a governança “mercado com garantia” tem sido escolha mais utilizada na medida em que há frequência nas transações com o comprador, reduzindo a incerteza na medida em que aumenta a reputação.

Sobre a coordenação horizontal, conclui-se que as ações coletivas nos territórios têm permitido a redução da assimetria da informação, na medida em que compartilham do conhecimento gerado. No caso específico do Norte Pioneiro do Paraná, verificou-se que há uma forte preocupação em capacitar e inserir os agricultores familiares no mercado de cafés especiais. O Estado e o SEBRAE tem dado suporte a estas ações coletivas, por meio de assistência técnica e capacitação de mão de obra.

Sobre as contribuições da IG para o desenvolvimento territorial, considerando que a concessão do uso do registro nos território é recente, não foi possível aferir com variáveis mensuráveis esta contribuição. Mas foi possível identificar sua contribuição considerando as dimensões identidade territorial, papel do Estado, integração entre produtores e mercado, e integração socioeconômica.

O registro de IG tem permitido o fortalecimento da identidade territorial nos atores sociais ligados à produção de café especial. Contudo, verifica-se que as ações relacionadas ao turismo necessitam ser mais bem articuladas, no sentido de vincular o turismo à imagem do café especial e assim fomentar o mercado local e, conseqüentemente, o desenvolvimento dos territórios. As ações identificadas relacionadas à promoção de festas regionais, roteiros turísticos e feiras destinadas aos produtores de café poderão vir a ser utilizadas para este fim, mas necessitam englobar outros atores sociais pertencentes ao território que não compartilham da identidade com o café especial. Se houver a integração do turismo com o café especial, o território poderá ser beneficiado ao estimular outros agentes econômicos, tais como restaurantes, cafeterias, hotéis, pousadas, lojas, dentre outros.

Na pesquisa verificou-se que o Estado assume o papel de regulador na medida em que regulamenta a concessão do uso do registro de IG e uma instituição pública, o INPI, é o responsável por receber, analisar e conceder os registros. Também exerce o papel de apoio, na medida em que dá suporte na obtenção da documentação necessária para alcance do registro, capacita os produtores por meio de treinamentos e cursos, e promove assistência técnica. Todas estas ações são realizadas por diversos órgãos públicos e autarquias federais e estaduais.

No que tange a integração do produtor com o mercado nos territórios pesquisados, verifica-se que esta tem sido realizada por meio da estratégia de diferenciação, buscando o acesso ao mercado de cafés especiais, pela tentativa de fortalecimento da marca do território de origem e pela busca de maior visibilidade do café de origem. Identificou-se concomitância de uso de certificações de terceira parte com o registro de IG e também a

utilização da metodologia da SCAA. A produção de café especial destes territórios tem sido direcionada ao mercado externo e a participação em concursos de qualidade tem promovido o território e proporcionado o reconhecimento da qualidade e da reputação. Esta integração tem extrapolado os limites entre o rural e o urbano, proporcionando ganhos para o produtor de café dos territórios. No caso do Norte Pioneiro do Paraná, ações de marketing para valorização do café superior (entre 60 e 80 pontos na metodologia SCAA) poderia promover maior inserção de produtores no mercado de cafés diferenciados, atribuindo, de fato, à IG um papel central na coordenação deste sistema.

Já a integração socioeconômica é evidenciada pela forte atuação das cooperativas nos territórios pesquisados. Elas atuam na aproximação do produtor de café com o comprador, beneficiando o agricultor familiar com esta aproximação. Além disto, com parcerias realizadas com outras instituições, promovem capacitações e treinamentos para os cooperados, complementando serviço de assistência técnica prestado pelo Estado, e no caso da COCARIVE, armazenando produção e realizando testes de qualidade.

Assim, a pesquisa revelou que, sob a ótica da NEI, a coordenação vertical envolvendo agricultores familiares de café no território com IG tem sido eficiente para garantir o fluxo de informação e o alinhamento de estratégias, visando reduzir os custos de transação envolvidos, apesar de a teoria apontar o uso de formas mais complexas como ideais nesse caso. No que tange ao SIAL, a eficiência da coordenação horizontal é demonstrada na medida em que os atores sociais têm unidos esforços para alavancar o território como um todo para que ele seja reconhecido como produtor de cafés especiais e escoar sua produção para os mercados segmentados e nichos de mercados.

Por fim, conclui-se que os registros de IG são utilizados em ambos os territórios pesquisados como instrumento de reconhecimento e proteção do território contra ações oportunistas. A IG informa ao mercado sobre qualidade do café produzido no território, valorizando assim sua origem. Contudo, este acesso é alcançado por uma minoria que consegue se adequar às normas de uso do registro.

Por isto, considerando que esta pesquisa analisou como os registros de IGs favorecem a coordenação do sistema agroalimentar de café na agricultura familiar e quais suas contribuições para o desenvolvimento territorial, conclui-se que os registros de IG nos territórios pesquisados tem promovido principalmente a coordenação horizontal, na medida reforça os laços entre os atores sociais que compõem o território. No entanto, como envolvem

um número reduzido de atores sociais no território ainda há necessidade de maior divulgação interna e esforços para melhoria da qualidade.

Contudo, as conclusões não podem ser generalizadas, dado o número reduzido de entrevistados. Assim, para pesquisas futuras sugere-se a realização de um estudo mais amplo. A concessão deste uso de IG é recente nos territórios, não havendo ainda um histórico de informações, levando à utilização do método do estudo de caso. A falta de dados mensuráveis também dificultou a realização de análises com a intenção de aferir variáveis que possam contribuir para o desenvolvimento, tais como variáveis econômicas. Considerando a agricultura familiar, é interessante verificar nos demais territórios detentores de registro de IG como se dá a inserção destes no mercado de cafés especiais e o acesso ao uso do registro. Assim, sugere-se em pesquisas futura a realização de pesquisas quali-quantitativas com o intuito de aferir sobre as variáveis que impactam no desenvolvimento territorial.

REFERÊNCIAS

4C ASSOCIATION. **About**. Disponível em: <<http://www.4c-coffeeassociation.org/>>. Acesso em: 10 fev.2016.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ - ABIC. **Consumidor**. História. Disponível em: <<http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=38>>. Acesso em: 14 nov. 2015a.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ - ABIC. **Estatísticas**. Exportações. Disponível em: <<http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=49>>. Acesso em: 16 dez. 2015b.

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. 2. ed. São Paulo-Campinas: Editora HUCITEC Editora da Unicamp, 1998.

ABRAMOVAY, R. **O futuro das regiões rurais**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2003.

AGRIANUAL 2015: Anuário da agricultura brasileira. São Paulo: FNP, 2015.

ALVES, H. M. R.; VOLPATO M. M. L.; VIEIRA T. G. C.; BORÉM F. M.; BARBOSA J. N. Características ambientais e qualidade da bebida dos cafés do estado de Minas Gerais. **Informe Agropecuário**. Belo Horizonte, v. 32, n. 261, mar./abr. 2011.

ALVES, E. Dualidade da agricultura brasileira. **Revista de Política Agrícola**. Brasília, DF. Ano XXIII, n. 4, Out./Nov./Dez, p. 3-4, 2014.

ALTAFIN, I. **Reflexões sobre o conceito de agricultura familiar**. 2007 (Brochura de circulação restrita). Disponível em:<http://www.territoriosdacidadania.gov.br/dotlrn/clubs/extensouniversitaria/contents/photoflow-view/content-view?object_id=1635678>. Acesso em: 07 out. 2014.

AMATO NETO, J. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas**. São Paulo: Atlas: Fundação Vanzolini, 2000.

AMBROSINI, L. B.; FILIPPI, E. E.; MIGUEL, L. A.. SIAL: análise da produção agroalimentar a partir de um aporte territorialista e multidisciplinar. **Revista Interfaces em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade**. Rio de Janeiro, RJ, v. 2, n. 1, p. 6-31, jan./jun. 2008.

ANJOS, F. S.; SILVA, F. N.; CALDAS, N. V.; POLLNOW; G. E. São as indicações geográficas um instrumento para o desenvolvimento dos territórios? Estudo de caso sobre duas experiências no Estado do Rio Grande do Sul. **Política e Sociedade**. Florianópolis, v. 13, n. 26, jan./abr. de 2014.

ARQUIVO NACIONAL (BRASIL). Coordenação de Documentos Escritos. Equipe de Documentos do Poder Executivo e Legislativo. **Fundo: Instituto Brasileiro do Café (IBC): inventário dos documentos textuais / Equipe de Documentos do Executivo e Legislativo; Sátiro Ferreira Nunes**. 2. ed. rev. Rio de Janeiro : o Arquivo, 2013.

ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES DE CAFÉ DA MANTIQUEIRA - APROCAM **Região**. Disponível em: <<http://www.mantiqueirademinas.com.br/>>. Acesso em: 22 set. 2015.

ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES DE CAFÉ DA MANTIQUEIRA - APROCAM **Região**. Disponível em: <<http://www.mantiqueirademinas.com.br/origin>>. Acesso em: 05 jan. 2016.

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. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=423>>. Acesso em: 03 set. 2014.

AZEVEDO, P. F. de; FAULIN, E. J. Comercialização na agricultura familiar. In: SOUZA FILHO, H. M. de; BATALHA, M. O. (Org.). **Gestão integrada da agricultura familiar**. São Carlos: EdUFSCar, 2005. cap. 8, p. 229–249.

BACHA, C. J. C. **Economia e política agrícola no Brasil**. São Paulo: Atlas, 2004.

BARBOSA, J. N. **Distribuição espacial de cafés do Estado de Minas Gerais e sua relação com a qualidade**. Lavras: UFLA, 2009. 90 p. Dissertação (mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Agronomia, Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2009.

BLUM, R. Agricultura familiar: estudo preliminar da definição, classificação e problemática. IN.: TEDESCO, J. C. (Org.). **Agricultura familiar: realidades e perspectivas**. 3. ed. Passo Fundo: UPF, 2001. cap. 2, p. 57-106.

BOUCHER, F. De la AIR a los SIAL: reflexiones, retos y desafíos en América Latina. **Agroalimentaria**. v. 18, n. 34; p. 79-90, enero/junio 2012.

BOUCHER, F.; MUCHNIK, J. **Agroindustria Rural: recursos técnicos y alimentación**. San José, CR: CIRAD-CIID-IICA. Programa Cooperativo de Desarrollo Agroindustrial Rural, 1995.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Curso de propriedade intelectual & inovação no agronegócio: Módulo II, indicação geográfica**. Brasília: MAPA, Florianópolis: SEaD/UFSC/FAPEU, 2010.

BRASIL. **Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006**. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm>. Acesso em: 02 set. 2014.

BRASIL. **Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994**. Promulgo a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D1355.htm>. Acesso em: 13 abr. 2015a

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Dados e estatísticas**. Relação Anual de Informações Sociais – RAIS. Disponível em: < <http://portal.mte.gov.br/rais/>> Acesso em 15 abr. 2015b.

BRASIL. **Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996**. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9279.htm>. Acesso em: 13 abr. 2015c

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Vegetal**. Estatísticas. Café. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/estatisticas>>. Acesso em: 16 dez.2015d.

BRUCH, K. L. Indicações geográficas para o Brasil: problemas e perspectivas. In: PIMENTEL, L. O.; BOFF, S. O.; DEL'OLMO, F. de S. (Org.). **Propriedade intelectual: gestão do conhecimento, inovação tecnológica no agronegócio e cidadania**. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2008.

BRAZIL SPECIALTY COFFEE ASSOCIATION - BSCA. **A BSCA**. Quem somos. Disponível em: <<http://bsca.com.br/a-bsca.php>>. Acesso em: 16 dez. 2015.

BRAZIL SPECIALTY COFFEE ASSOCIATION- BSCA. **A BSCA**. Cup of Excellence. Disponível em: < <http://bsca.com.br/programa-cup-excellence.php>>. Acesso em: 17 dez. 2015b.

BRAZIL SPECIALTY COFFEE ASSOCIATION - BSCA. **Notícias**. Café especial: *Cup of Excellence – Naturals 2015* tem 32 vencedores. Disponível em: < <http://bsca.com.br/noticia.php?id=411>>. Acesso em: 28 dez. 2015c.

BRAZIL SPECIALTY COFFEE ASSOCIATION- BSCA. **A BSCA**. Cafés Especiais. Disponível em: < <http://bsca.com.br/cafes-especiais.php>>. Acesso em: 12 jan. 2016.

BUAINAIN, A. M.; PIRES, D. Reflexões sobre Reforma Agrária e Questão Social no Brasil – NEAD. **Reforma Agrária**, v. 1, p. 1-47, 2003.

BUAINAIN, A. M.; ROMEIRO, A. R.; GUANZIROLI, C. Agricultura Familiar e o Novo Mundo Rural. **Sociologias**, Porto Alegre, v. 5, n. 10, p. 312-347, jul./dez. 2003.

BUAINAIN, A. M.; GUANZIROLI, C.; SOUZA FILHO, H. M. de; BÁNKUTI, F. I. Peculiaridades regionais da agricultura familiar brasileira. In: SOUZA FILHO, H. M. de; BATALHA, M. O. (Org.). **Gestão integrada da agricultura familiar**. São Carlos: EdUFSCar, 2005. cap. 1, p. 13-42.

BUREAU DE INTELIGÊNCIA COMPETITIVA DO CAFÉ. **Relatório Internacional de Tendências do Café**. v. 3, n. 9, out. 2014. Disponível em: <<http://www.icafebr.com.br/publicacao2/Relatorio%20v3%20n9.pdf>>. Acesso em: 19 out. 2014.

CAZELLA, A. A. As bases sociopolíticas do desenvolvimento territorial: uma análise a partir da experiência francesa. In: FROEHLICH, J. M. (Org.). **Desenvolvimento territorial: produção, identidade e consumo**. Ijuí: Editora Unijuí, 2011. Parte I, p. 15-52.

CARENZO, S. Territorio, identidades y consumo: reflexiones en torno a la construcción de nuevos paradigmas en el desarrollo. **Cuadernos de Antropología Social**, n. 26, p. 125-143, 2007.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA - ESALQ/USP (CEPEA). **Café**. Indicador Café Arábica CEPEA/ESALQ. Série de Preços. Disponível em: <<http://cepea.esalq.usp.br/cafe/>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

CERDAN, C.. Indicações geográficas e estratégias de desenvolvimento territorial. In: NIEDERLE, P. A. (Org.). **Indicações geográficas: qualidade e origem dos mercados alimentares**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2013. Parte II, p. 125-150.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. da. **Metodologia científica**. São Paulo: Prentice Hall, 2007.

CHAMPREDONDE, M.; VITROLLES, D.; CASABIANCA, F.; CERDAN, C. La pampa como indicación geográfica para diferenciar carnes vacunas em Argentina y en Brasil: motivaciones y limitantes. **Agroalimentaria**, v. 20, n. 38, p. 35-52, enero/junio 2014.

CHEUNG, T. L. Desenvolvimento da agricultura familiar: investigação sobre o espaço rural e território como referência para estudar o caso do município de Terenos, MS. **Interações**, v. 14, n. 2, p. 189-195, jul./dez. 2013.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Economica, New Series**. v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S.; WAQUIL, P. D. Estilos de agricultura: uma perspectiva para a análise da diversidade da agricultura familiar. **Ensaio FEE**, v. 31, n. 1, p. 149-186, 2010.

COOPERATIVA REGIONAL AGROPECUÁRIA DE SANTA RITA DO SAPUCAÍ - COOPERRITA. **Home**. A CooperRita. História. Disponível em: <<http://www.cooperrita.com.br/empresa-historia>>. Acesso em: 03 nov. 2015.

COOPERATIVA REGIONAL DOS CAFEICULTORES DO VALE DO RIO VERDE LTDA. – COCARIVE. **Cooperativa**. Disponível em: <<http://www.cocarive.com.br/cooperativa.php#centro>>. Acesso em: 03 nov. 2015.

DAVIS, L.; NORTH, D. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation. **The Journal of Economic History**. v. 30, n. 1, p. 131-149. The Tasks of Economic History, mar., 1970

DÖRR, A. C.; GROTT, U. The role of certification in the brazilian fruit sector. **Rev. econ. contemp.** [online]. v.13, n.3, p. 539-571. set./dez. 2009.

DUTRA, D. R.; MACHADO, R. T. M.; CASTRO, C. C. Ações públicas e privadas na implantação e desenvolvimento da indicação geográfica do café em Minas Gerais. **Informe Gepec**, v. 13, n. 1, jan./jun. 2009.

ENGLER, A.; NAHUELHUAL, L.; COFRÉ, G.; BARRENA, J. How far from harmonization are sanitary, phytosanitary and quality-related standards? An exporter's perception approach. **Food Policy**. [online]. v. 37, p. 162–170, 2012.

FAIR TRADE INTERNATIONAL. **About**. Disponível em: <<http://www.fairtrade.net/>>. Acesso em: 10 fev. 2016.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**.v.6, n.3, p. 147-161, dez. 1999.

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

FILETTO, F. **Trajatória histórica do café na região sul de Minas Gerais**. Lavras: UFLA, 2000. 133 f. Dissertação (mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração Rural, Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2000.

FILETTO, F.; ALENCAR, E. Introdução e expansão do café na região sul de Minas Gerais. **Organizações Rurais e Agroindustriais**. v. 3, n. 1, jan./jun. 2001.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS - FAO. **Ano Internacional da Agricultura Familiar 2014**. Sobre. O que é agricultura familiar? Disponível em: <<http://www.fao.org/family-farming-2014/home/what-is-family-farming/pt/>>. Acesso em: 12 jan. 2015.

FROEHLICH, J. M.; DULLIUS, P. R.; LOUZADA, J. A.; MACIEL, C. R. A agricultura familiar e as experiências de Indicações Geográficas no Brasil meridional. **Agrociencia Uruguay** , v.14, n. 2, p.115-125, jul./dez. 2010.

FROEHLICH, J. M.; VENDRUSCOLO, R. A construção social da identidade territorial Quarta Colônia – tramas e sentidos da narrativa. In: FROEHLICH, J. M. (Org.). **Desenvolvimento territorial: produção, identidade e consumo**. Ijuí: Editora Unijuí, 2011. Parte II, p. 305-352.

FUNDAÇÃO PROCAFÉ. **Publicações**. Folhas Técnicas. Folha 136. Disponível em: <<http://www.fundacaoprocafe.com.br/sites/default/files/publicacoes/pdf/folhas/Folha136TributoC3%A0Tecnologia.pdf>>. Acesso em: 12 jan. 2016.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

GIESBRECHT, H. O.; MINAS, R. B. A. de; GONÇALVES, M. F. W.; SCHWANKE, F. H. **Indicações geográficas brasileiras: Brazilian geographical indications: Indicaciones geográficas brasileñas**. Brasília: SEBRAE, INPI, 2014.

GODOY, A. S. Pesquisa Qualitativa - Tipos Fundamentais. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 3, p.20-29, maio/jun., 1995.

GONÇALVES, L. A. **Estruturas de governança em sistemas de cafés certificados: um estudo entre produtores e cooperativas no sul de Minas Gerais**. Maringá: UEM, 2014. 167 f. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2014.

GUANZIROLI, C. Desenvolvimento territorial rural no Brasil: uma polêmica. In: FROEHLICH, J. M. (Org.). **Desenvolvimento territorial: produção, identidade e consumo**. Ijuí: Editora Unijuí, 2011. Parte II, p. 203-224.

GUANZIROLI, C.; ROMEIRO, A.; BUAINAIN, A.M.; DI SABBATO, A., BITTENCOURT, G.. **Agricultura familiar e reforma agrária no século XXI**. Rio de Janeiro: Garamond, 2001.

GUILHOTO, J. J.M.; ICHIHARA, S. M.; SILVEIRA, F. G.; DINIZ, B. P. C.; AZZONI, C.R.; MOREIRA, G.R.C. **A importância da agricultura familiar no Brasil e em seus Estados**. In.: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 35., 2007. Recife: ANPEC, 2007.

IBGE. **Censo Agropecuário 2006**. c2009. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/agri_familiar_2006/familia_censoagro2006.pdf>. Acesso em: 22 jan.2014.

INSTITUTO MINEIRO DE AGROPECUÁRIA – IMA. **Início**. Certificação. Café. Disponível em: <<http://www.ima.mg.gov.br/certificacao/cafe>>. Acesso em: 10 fev.2016.

INOVAÇÃO e tecnologia: Cafés especiais do Norte Pioneiro do Paraná. Jacarezinho: SEBRAE, ACENPP, COCENPP, 2015.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL - INPI. **Legislação: Indicação Geográfica. Propriedade Intelectual. TRIPS**. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/images/stories/27-trips-portugues1.pdf>>. Acesso em: 02 set.2014.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL - INPI. **Serviços: Indicação Geográfica. Pedidos de Indicação Geográfica concedidos e em andamento**. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil>>. Acesso em: 05 ago.2015.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – IPARDES. **Leituras regionais: Mesorregião Geográfica Norte Pioneiro Paranaense**. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. Curitiba: IPARDES: BRDE, 2004.

KAPLINSKY, R.; FITTER, R. Technology and globalisation: who gains when commodities are de-commodified? **Int. J. Technology and Globalisation**. v. 1, n. 1, p. 5-28, 2004.

KIYOTA, N.; PERONDI, M. A. Sucessão geracional na agricultura familiar: uma questão de renda? In: BUAINAIN, A. M., *et al.* **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Parte 7, cap. 3, p. 1013-1045..

KLEIN, B.; CRAWFORD, R. G.; ALCHIAN, A. A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. **Journal of Law and Economics**. v. 21, n. 2, p. 297-326, oct., 1978

KHOURY, C. K.; BJORKMAN, A.D.; DEMPEWOLFD, H.; RAMIREZ-VILLEGASA, J.; GUARINOF, L.; JARVISA, A.; RIESEBERGD, L. H. ; STRUIKB, P.C. Increasing homogeneity in global food supplies and the implications for food security. **PNAS**. v. 111, n. 11, p. 4001–4006, 2014.

LAFER, C. O convênio internacional do café. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo**. São Paulo, v. 68, n. 2, p. 285-340, 1973.

LANDAU, E. C.; CRUZ, R. K. da; HIRSCH, A.; PIMENTA, F. M.; GUIMARÃES, D. P. **Varição geográfica do tamanho dos módulos fiscais no Brasil**. Sete Lagoas: EMBRAPA Milho e Sorgo, 2012.

LOURENZANI, A. E. B. S. **Condicionantes para inserção de pequenos produtores em canais de distribuição**: uma análise das ações coletivas. São Carlos: UFSCar, 2006. 218 f. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2006.

LOURENZANI, A. E. B.S; LOURENZANI, W. L.; PIGATTO, G. P. Certificação para a fruticultura como estratégia de acesso a mercados. IN: DÖRR, A. C., ROSSATO, M. V., ZULIAN, A. **Agronegócio**: panorama, perspectivas e influência do mercado de alimentos certificados. 1. ed. Curitiba: Appris, 2012. cap. 5, p. 71-83.

LOURENZANI, A. E. B. S.; BANKUTI, S. M. S.; PETERSON, H. Geographical Indication and Lafs Sustainability: evidences from specialty coffee from the Norte Pioneiro region in Brazil. In: CONGRESSO INTERNACIONAL SIAL, 6., Florianópolis: 2013.

LOURENZANI, A. E. B. S.; BANKUTI, S. M. S.; NOGUEIRA, C. R. ; VOLPI, A. V. Indicações geográficas e agricultura familiar no Brasil. In: CONGRESSO DE GESTÃO DE TECNOLOGIA LATINO-IBEROAMERICANO - ALTEC 2013, 15., 2013, Porto, Portugal. **Anais ...** Porto: 2013.

LOURENZANI, W. L.; SOUZA FILHO, H. M. de. Gestão integrada para a agricultura familiar. In: SOUZA FILHO, H. M. de; BATALHA, M. O. (Org.). **Gestão integrada da agricultura familiar**. São Carlos: EdUFSCar, 2005. cap. 3, p. 67-93.

LUZ, M. P. S. **Estudo da relação dos fatores climáticos com a qualidade do café da Mantiqueira de Minas**. Lavras: UFLA, 2014. 84 f. Dissertação (mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia Agrícola, Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2014.

MAERTENS, M.; SWINNEN, J. F.M. Standards as barriers and catalysts for trade, growth and poverty reduction. **Journal of international agricultural trade and development**. v. 4, n. 1, p. 47-62, 2008.

MAFRA, L. A. S. **Indicação Geográfica e construção do mercado**: a valorização da origem no Cerrado Mineiro. São Carlos: UFRRJ, 2008. 123 f. Tese (Doutorado). Programa de Pós-

Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MEDINA, G.; ALMEIDA, C.; NOVAES, E.; GODAR, J.; POKORNY, B. Development conditions for family farming: lessons from Brazil. **World Development**. v. 74, p. 386–396, 2015.

MÉNARD, C. The Economics of Hybrid Organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, Berlim, v.160, n. 3, p.345-376, sept. 2004.

MÉNARD, C.; VALCESCHINI, E. New institutions for governing the agri-food industry. **European Review of Agricultural Economics**, v. 32, n. 3, p. 421–440, 2005.

MIOR, L. C. Desenvolvimento rural: a contribuição da abordagem das redes sociais e sociotécnicas. In: SCHNEIDER, S. (Org.). **A diversidade da agricultura familiar**. 2 ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. cap.11, p. 273-298.

MORICOCCHI, L.; MARTIN, N. B. Acordos internacionais e mercado de café. **Informações Econômicas**. São Paulo, v. 24, n. 7, p. 17-29, 1994.

MUCHNIK, J. Sistemas agroalimentarios localizados: evolución del concepto y diversidad de situaciones. In: CONGRESO INTERNACIONAL DE LA RED SIAL, 3., 2006, Baeza (Jaén), Espanha **Sistemas Agroalimentarios Locales**. Baeza, Espanha: ALTER6, 2006. Disponível em: <<http://syal.agropolis.fr/ALTER06/pdf/actes/c14.pdf>>. Acesso em: 04 set. 2014

MUCHNIK, J. Localised Agrifood Systems: concept development and diversity of situations. In: ANNUAL MEETINGS OF THE AGRICULTURE, FOOD, AND HUMAN VALUES. **Proceedings**... . Pennsylvania: State College, 2009.

MUCHNIK, J. Sistemas agroalimentarios localizados: desarrollo conceptual y diversidad de situaciones. In: SALCIDO, G. T.; TORRES, R. M. L. **Los sistemas agroalimentarios localizados: Identidad territorial, construcción de capital social e instituciones**. Colección Alternativas. México: Imprensa Juan Pablos, 2012. cap. 2, 25-42.

NAVARRO, Z. Desenvolvimento rural no Brasil: os limites do passado e os caminhos do futuro. **Estudos Avançados**. v. 15, n. 43, p. 83-100, 2001.

NATIONAL COFFEE ASSOCIATION OF U.S.A – NCA. **About coffee**. What is coffee. Disponível em: < <http://www.ncausa.org/About-Coffee/What-is-Coffee>> Acesso em: 12 jan. 2016.

NIEDERLE, P. A. Controvérsias sobre a noção de indicações geográficas enquanto Instrumento de desenvolvimento territorial: a experiência do vale dos Vinhedos em questão. In.: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL , 47., 2009. Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre, 2009.

NIEDERLE, P. A. (Org.). **Indicações geográficas: qualidade e origem nos mercados agroalimentares**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2013.

NIEDERLE, P. A. O mercado vitivinícola e a reorganização do sistema de indicações geográficas na região do *Languedoc*, França. **Organizações Rurais & Agroindustriais**. v. 14, n. 2, p. 155-173, 2012.

NORTH, D. C. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**. v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO CAFÉ - OIC. **Estatísticas**. Dados Históricos. Disponível em: <http://www.ico.org/new_historical.asp>. Acesso em: 16 dez. 2015a.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO CAFÉ - OIC. **Estatísticas**. Infográficos sobre o comércio mundial de café. Disponível em: <<http://www.ico.org/coffee-trade-statistics-infographics.asp?section=Statistics>>. Acesso em: 16 dez. 2015b.

ORTEGA, A. C.; JESUS, C. M. de. **Café e território: a cafeicultura no Cerrado Mineiro**. Campinas, SP: Editora Alínea, 2012.

PEDINI, S. **Fair Trade: alternativa ao mercado convencional de café e processos de empoderamento de cafeicultores familiares**. Lavras: UFLA, 2011. 174 f. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2011.

PEDROSO, M. T. M. Experiências internacionais com a agricultura familiar e o caso brasileiro: o desafio da nomeação e suas implicações práticas. In: BUAINAIN, A. M., *et al.* **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Parte 5, cap. 4, p. 761-792, 2014.

PEREIRA, M. E. B. de G.; LOURENZANI, A. E. B. S. Desafios e Perspectivas do Programa de Aquisição de Alimentos no município de Tupã - SP. **Ciência e Natura**, v. 36, n. 2, p. 230–240, maio/ago, 2014.

PLOEG, J. D. Van Der. Trajetórias do desenvolvimento rural: pesquisa comparativa internacional. **Sociologias**, v. 13, n. 27, p. 114-140, maio/ago, 2011.

PORTER, M. E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1986.

POULTON, C.; DORWARD A.; KYDD, J. The Future of Small Farms: New Directions for Services, Institutions, and Intermediation. **World Development**, v. 38, n. 10, p. 1413–1428, 2010.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. de. **Metodologia do trabalho científico** [recurso eletrônico]: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RAINFOREST ALLIANCE. **About**. Disponível em: <<http://www.rainforest-alliance.org/about>>. Acesso em: 10 fev. 2016.

REARDON, T.; BERDEGUÉ, J. A. The rapid rise of supermarkets in Latin America: challenges and opportunities for development. **Development Policy Review**, v.20, n. 4, p. 371-388, 2002.

REQUIER-DESJARDINS, D. Systèmes agroalimentaires localisés et qualification: une relation complexe. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL SOBRE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL SUSTENTÁVEL. **Anais...** Florianópolis, Brasil, 2007. p. 12.

ROCA, Z.; MOURÃO, J. C. Identidade e desenvolvimento territorial entre a retórica e a prática. **Revista de Humanidades e Tecnologias**, n. 9, p. 102-110, 2003.

RÖDER, E. S. F.; SILVA, E. L.. Agricultura Familiar e as teses de doutorado no Brasil. **TransInformação**, Campinas, v.25, n.2, p. 111-126, maio/ago. 2013 Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/tinf/v25n2/a02v25n2.pdf>>. Acesso em: 20 out.2014

SAES, M. S. M. A distribuição de quase-renda e a estratégia de diferenciação no café. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 11, n. 2, p. 151-171, abr./jun. 2007.

SAES, M. S. M.; SILVEIRA, R. L. F. da. Novas formas de organização das cadeias agrícolas brasileiras: tendências recentes. In: BUAINAIN, A. M., *et al.* **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Parte 2, cap. 4, p. 296-316.

SPECIALTY COFFEE ASSOCIATION OF AMERICA - SCAA. **Resources**. U.S. Specialty Coffee Consumption Report. Disponível em: <http://scaa.org/PDF/SCAA_Consumption_Infographic.pdf> Acesso em: 21 jan. 2015a.

SPECIALTY COFFEE ASSOCIATION OF AMERICA - SCAA. **Resources**. Coffee Protocols. Cupping Protocols. Disponível em: <<https://www.scaa.org/?page=resources&d=cupping-protocols>>. Acesso em: 16 dez. 2015b.

SCHMIDT, C. M., SAES, M. S. M.; MONTEIRO, G. F. de Á. Value creation and value appropriation in networks: an empirical analysis of the role of geographical indication in the wine industry in Vale dos Vinhedos, RS, Brazil. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 16, n. 3, p. 343-362, 2014.

SCHNEIDER, S.; NIERDELE, P. A.. Agricultura Familiar e Teoria Social: a diversidade das formas familiares de produção na agricultura. In: FALEIRO, F.G.; FARIAS NETO, A. L. **Savanas: desafios e estratégias para o equilíbrio entre sociedade, agronegócio e recursos naturais**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados; Brasília, DF: Embrapa, Informação Tecnológica, 2008. cap. 32, 988-1014.

SILVA, F. N. da; ANJOS, F. S. dos; CALDAS, N. V.; POLLNOW, G. E. Institucionalização das indicações geográficas no Brasil e na Espanha. **Ciência Rural**, v.43, n.9, set. 2013.

SISTEMA OCEMG. **Fique por dentro**. Giro Cooperativo. Coopervass: mais de 50 anos de serviços prestados no ramo agropecuário Disponível em: <<http://www.minasgerais.coop.br/pagina/2198/coopervass-mais-de-50-anos-de-servie-231-os-prestados-no-ramo-agropecue-225-rio.aspx>>. Acesso em: 03 nov. 2015.

SPECHT, S. **O território do morango no Vale do Caí – RS: análise pela perspectiva dos sistemas agroalimentares localizados**. Porto Alegre: UFRGS, 2009. 317 f. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

SPECHT, S.; RÜCKERT, A. A. Sistema Agroalimentar Local: uma abordagem para a análise da produção de morangos, no Vale do Caí, RS. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 46., 2008. Rio Branco. **Anais...** Rio Branco: SOBER, 2008. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/pgdr/arquivos/656.pdf>>. Acesso em: 04 set. 2014

TEUBER, R. Geographical Indications of Origin as a Tool of Product Differentiation: The Case of Coffee. **Journal of International Food & Agribusiness Marketing**, v. 22, n. 3-4, p. 277-298, 2010.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

UTZ CERTIFIED. **What we offer**. Certification. Disponível em: <<https://www.utz.org/what-we-offer/certification/>>. Acesso em: 10 fev. 2016.

VIEIRA, P. F.; CAZELLA, A. A. Desenvolvimento territorial sustentável em zonas rurais: subsídios para a elaboração de um modelo de análise. In: SEMINARIO INTERNACIONAL TERRITORIOS RURALES EN MOVIMIENTO, 2006, Chile. **Anais...** Santiago do Chile: IDRC-CRDI, 2006.

VIEIRA FILHO, J. E. R. Transformação histórica e padrões tecnológicos da agricultura brasileira. In: BUAINAIN, A. M., *et al.* **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Parte 3, cap. 2, p. 395-421.

WANDERLEY, M. de N. B. Raízes históricas do campesinato brasileiro. In: TEDESCO, J. C. (Org.). **Agricultura familiar: realidades e perspectivas**. 3. ed. Passo Fundo: UPF, 2001. cap. 1, p. 21-56.

WILKINSON, J. **Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar**. Porto Alegre: Editora da UFRGS: Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, 2008.

WILLIAMSON, O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, n. 2, p. 269-296. jun. 1991.

WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do capitalismo: firmas, mercados, relações contratuais**. São Paulo: Pezco Editora, 2012.

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

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. São Paulo: USP. 1995. 239 f. Departamento de

Administração, Faculdade de Economia Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D. Economia das Organizações. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo: Pioneira, 2000. cap. 2, p. 23-38.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos Contratos na Coordenação Agro-Industrial: um olhar além dos mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v.43, n.3, p. 385-420, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D. Coordenação e governança de sistemas agroindustriais. In: BUAINAIN, A. M., *et al.* **O mundo rural no Brasil do século 21**: a formação de um novo padrão agrário e agrícola. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Parte 2, cap. 3, p. 267-294.

APÊNDICE

APÊNDICE 1 – Formulário aplicado ao agricultor familiar.

Identificação		
1. Data: ___/___/___	Entrevistador:	
2. Nome entrevistado		
3. Idade	4. Escolaridade () Fundamental () Médio () Superior () Pós-graduação	
5. Endereço		
6. Telefone	7. Celular	8. e-mail
9. Estado	10. Cidade	
11. É agricultor familiar? () Não () Sim	12. Tem DAP (Declaração de Aptidão ao PRONAF) () Não () Sim	
13. Perfil do entrevistado: () Proprietário () Esposa (o) () Filho (a) () Administrador/contratado () empregado/contratado () Outro _____		
14. Há quanto tempo é produtor? () menos de 10 anos () 10 – 20 anos () 21-30 anos () 31 – 40 anos () 41-50 anos		
15. Empregados permanentes contratados para a atividade agrícola? () Não () Sim Quantos? _____	16. Contrata empregados temporários para período de plantio e colheita? () Não () Sim Quantos? _____	17. Número de pessoas da família que contribuem na atividade agrícola?

18. Área da propriedade (ha ou Alqueire)	19. Tem mais que uma propriedade?
--	-----------------------------------

20. Caracterização da atividade produtiva na propriedade (média do último triênio):

Produto	Área ou N° de covas	Produção anual (toneladas ou sacas)	Quanto representa Faturamento (%)	Localização	Café com DO/IP	Café sem DO/IP

21. Considerando o café:

No último ano a cooperativa comercializou cafés:		% do total	Destino		Preço/Prêmio (%)	Custo de produção (R\$/sc)
			Merc. Externo	Merc. Interno		
Certificado	IG					
	Fair Trade					
	Rain Forest					
	Orgânico					
	4C					
	UTZ					
	Outro					
Não-certificado						

22. Sabe quem são os consumidores de sua produção?

23. Em relação aos benefícios do café com registro de IG, avalie as alternativas abaixo pontuando-as numa escala de 1 a 5:

- () Melhor Preço
- () Maior margem de lucro (Poder de Barganha)
- () Maior necessidade de investimento (inovação produtos e processo).
- () Maior percepção de qualidade por parte do comprador.
- () Redução da incerteza na hora da venda do produto.
- () Redução da necessidade de monitoramento dos contratos (representantes dos compradores)
- () Relações de longo prazo com os compradores (frequência de compra/recompra).
- () Reduz conflitos entre produtores e compradores?

LEGENDA

*1 – discordo totalmente,
2- discordo (em parte),
3- não concordo nem discordo
4 – concordo (em parte),
5 – concordo totalmente*

Comentários:

24. *Quais foram as principais dificuldades para alcançar o registro de IP/DO?*

25. Sobre o apoio de outras instituições:

Recebe apoio?	Não	Contratado (agrônomo, técnico)	Cooperativa/associação	Governo	Comprador	Outro
Assist. técnica						
Assist. Gerencial						
Assistência à Comercialização						
Capacitação mão de obra						
Outro						

26. Você acompanha notícias ou mantém contato com outras regiões produtoras de café com IG?

() não () sim Com qual região? _____

Objetivo:

27. Para café comercializado com IP/DO:		Comprador 1	Comprador 2
Estrutura de governança	27.1 Qual a importância de cada comprador (em %, considerar o triênio anterior)?		
	27.2 Como é feita esta venda? (Estrutura de governança)		
	27.3 Em caso de haver contrato, este é formal ou informal? Posso ter um?		
	27.4 Na sua opinião, essa forma de vender é a forma mais adequada? O que incentiva a continuar vendendo desta forma?		
	27.5 Quem define os preços (você, comprador, cooperativa, ambos, outro)?		
	27.6 Para cada entrega, o preço é negociado?		

	27.7 Há exigências sobre os prazos de entrega?		
	27.8 Há negociação sobre os termos de venda?		
Especificidade de ativos	27.9 A produção exige muito conhecimento ou experiência?		
	27.10 Para vender para cada comprador, o senhor teve que fazer investimentos específicos? Quais?		
	27.11 Se deixar de vender para ele, acha que vai perder o dinheiro do investimento?		
Frequência	27.12 Há quanto tempo ocorre esta comercialização?		
	27.13 Com que frequência entrega o produto a cada comprador?		

	27.14 Com que frequência negociam esta comercialização?		
Incerteza	27.15 Há informações para produção do café que são difíceis de serem conseguidas? Quais?		
	27.16 O que o senhor (a) acha que é incerto na produção ou na venda de seu produto? (qualidade, preço, demanda, produção, clima, mão de obra). Como é possível se proteger dessas incertezas?		
	27.17 Recebe visita do comprador?	() Sim Quantas vezes? () Não	
Conflitos ex ante e ex post	27.18 Há conflitos sobre os termos de venda? Como são resolvidos?		
	27.19 Em que situações o comprador pode deixar de levar ou devolver o café?		
	27.20 Com relação ao combinado, o comprador sempre cumpre?		

	27.21 Quem assume o risco quando há casos fortuitos (pragas, seca, chuva)?		
	27.22 Os compradores oferecem algum incentivo para que se comercialize com eles?		
	27.23 Principais vantagens de vender para esse comprador:		
	27.24 Principais desvantagens de vender para esse comprador:		

28. Sobre conflito

28.1 Pedir/Pediria ajuda da Associação para resolver o conflito?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
28.2 Teve que recorrer à Justiça para resolver algum problema com o comprador?	<input type="checkbox"/> Sim Qual problema? <input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim Qual problema? <input type="checkbox"/> Não

28.3 Recorreria à Justiça?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Custoso <input type="checkbox"/> Moroso <input type="checkbox"/> Complicado <input type="checkbox"/> Não acredita	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Custoso <input type="checkbox"/> Moroso <input type="checkbox"/> Complicado <input type="checkbox"/> Não acredita
----------------------------	---	---

29. Arranjo contratual (Quando tiver contrato)

29. Preço e prazo de entrega são escritos no contrato?

Sim Não

29.2 As cláusulas são de fácil compreensão?

Sim Não

29.3 O contrato é renovado automaticamente?

Sim Não

29.4 No caso de não cumprimento do contrato, quais são as penalidades expressas no contrato?

Identidade territorial

30. Quando você está fora do seu município, e alguém lhe pede qual o município que você reside e/ou trabalha, como você se refere a ele? Quais características lhe vêm logo à tona, sobre seu município?

31. Você gosta (sente orgulhoso) quando pessoas de fora de seu município, se referem ao seu município como um território do café?

Sim () Não () Por quê?

32. Para você o café é um produto típico do seu município?

Sim () Não () Por quê?

33. Avalie o desenvolvimento de um plano turístico baseado no café no seu município.

34. Na sua opinião, quais seriam os pontos que deveriam ser melhorados para que a produção de café alavancasse o desenvolvimento na Serra da Mantiqueira?

35. Há outros produtos que podem ajudar a reconhecer a região como um território de café?

ASPECTOS SOCIAIS

36. Local de residência da família:

() na propriedade () no município (área urbana)

37. No que diz respeito aos fatores abaixo, indique a situação atual e o que ocorreu com o alcance dos critérios do protocolo da DO/IP:

Fatores da unidade produtiva	Bom	Regular	Ruim	Houve melhora com a DO? S; N; Piorou
Condições de iluminação				
Condições de descanso				
Disposição e acesso a banheiro				
Segurança contra acidentes				
Salários dos funcionários				
Relacionamento com outros produtores				
Relacionamento com os funcionários				
Relacionamento entre os funcionários				
Relacionamento com Fornecedores				
Relacionamento com Clientes				
Relacionamento com Sindicato Rural				
Sensação de prestígio do trabalho realizado na propriedade				
Fatores do local familiar	(Perguntar apenas se local de residência for na propriedade)			
Condições de iluminação				
Condições de descanso				
Saneamento Básico				

Comentários:	(Água, Luz e Esgoto)				
	<hr/> <hr/>				

38. No que diz respeito aos fatores abaixo, indique a situação atual e o que ocorreu com o alcance dos critérios do protocolo da DO/IP

Fatores	Bom	Regular	Ruim	Houve melhora com a DO/IP? S; N; Piorou
Minha participação nas reuniões da Federação/Associação /Cooperativa				
O respeito entre os envolvidos na produção de café na Região				
O poder de voto de cada produtor nas decisões sobre a Região				
Interação com produtores com DO/IP				

39. Comente sobre a perspectiva do futuro do seu negócio. Existe expectativa de continuidade do negócio por parte da sua família?

40. Você tem algum colega que é produtor e não conseguiu aderir à DO/IP? Se sim, favor explicar o motivo.
