

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ

CAROLINA ANDREA GÓMEZ WINKLER

**ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E APROPRIAÇÃO DE RENDA NO SISTEMA
AGROINDUSTRIAL DO CAFÉ**

Maringá

2013

CAROLINA ANDREA GÓMEZ WINKLER

**ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E APROPRIAÇÃO DE RENDA NO SISTEMA
AGROINDUSTRIAL DO CAFÉ**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado em Administração da Universidade Estadual de Maringá como requisito parcial para a obtenção do título de mestre em Administração, do Programa de Pós-graduação em Administração, da Universidade Estadual de Maringá.
Prof. Dr. José Paulo de Souza

Maringá

2013

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP)
(Biblioteca Central - UEM, Maringá – PR., Brasil)

W775e Winkler, Carolina Andrea Gómez
Estruturas de governança e apropriação de renda do sistema agroindustrial do café / Carolina Andrea Gómez Winkler. -- Maringá, 2013.
137 f. : il., color., tabs., figs., grafs.

Orientador: Prof. Dr. José Paulo de Souza.
Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Maringá, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Administração, 2013.

1. Apropriação de renda. 2. Sistema agroindustrial do café. 3. Estrutura de governança. I. Souza, José Paulo, orient. II. Universidade Estadual de Maringá. Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Programa de Pós-Graduação em Administração. III. Título.

CDD 21.ed. 338.512

AHS-001524

CAROLINA ANDREA GÓMEZ WINKLER

**ESTRUTURA DE GOVERNANÇA E CONDIÇÕES DE APROPRIAÇÃO DE RENDA
NO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DO CAFÉ**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado em Administração da Universidade Estadual de Maringá como requisito parcial para a obtenção do título de mestre em Administração, do Programa de Pós-graduação em Administração, da Universidade Estadual de Maringá.
Prof. Dr. José Paulo de Souza

Aprovado em 02 de Abril de 2013.

Prof.Dr. José Paulo de Souza (PPA-UEM)

Profª.Drª Sandra Mara Schiavi Bánkuti (PPA-UEM)

Profª.Drª Maria Sylvia Macchione Saes (FEA-USP)

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, minha eterna gratidão a Deus pela oportunidade concedida e Seu amor incondicional. Por me dar saúde e força, e por estar sempre presente em minha vida, me guiando e ajudando a superar os obstáculos,

À minha família, meus pais Edgardo e Anita, pelo amor, carinho, força, incentivo e conselhos, minha segurança e meu porto seguro. Aos meus irmãos, Gustavo e Manuel, por estarem sempre comigo quando precisei. Em especial ao Manuel pela companhia nas viagens para realizar as entrevistas, pela paciência e disposição.

Ao meu orientador, Prof. Dr. José Paulo de Souza, por ter me acompanhado desde o período da graduação. Pelos seus ensinamentos, paciência e dedicação que sempre teve comigo. Pela disposição, conselhos, entusiasmo, palavras de incentivo e confiança depositada para a realização deste trabalho.

A professora Dr^a Sandra Mara Schiavi Bánkuti, pelas contribuições teóricas, indicações de leituras, sugestões e disposição em me ajudar, e também pela participação nas bancas de qualificação e defesa. Minha gratidão também a professora Dr^a Maria Sylvia Macchione Saes por participar das bancas de qualificação e defesa, pela disposição, ricas contribuições e sugestões.

A todos os meus colegas do programa de pós-graduação em Administração da Universidade Estadual de Maringá (UEM), em especial à Juliana, pela amizade e parceria nos trabalhos, seminários e artigos. Agradeço também a todos os professores do programa de pós-graduação em Administração da Universidade Estadual de Maringá (UEM) pelos ensinamentos e direcionamentos durante todo o mestrado.

Ao meu namorado Lucas, que sempre esteve ao meu lado, pelo incentivo, companheirismo, carinho, paciência e compreensão nos períodos de ausência.

Um agradecimento anônimo a todos os entrevistados – produtores rurais, representantes de empresas de torrefação e moagem, e corretores - que permitiram a realização do presente trabalho.

Agradeço a CAPES pelo incentivo a pesquisa por meio do apoio financeiro.

A todos que, de alguma forma, contribuíram para que esta etapa fosse vencida.

RESUMO

A partir da desregulamentação no setor do café, a concorrência foi intensificada. Um novo quadro se apresentou, caracterizado por um alto índice de rotatividade, com entradas de novas empresas processadoras, fusões e aquisições. Esse quadro pode inserir limites ou desvios na dinâmica competitiva da cadeia, no âmbito da concorrência, e a possibilidade de apropriação de renda se tornar factível. Dessa forma, neste trabalho, o objetivo é compreender como as estruturas de governança presentes nas relações envolvendo produtores e processadores no SAG do café influenciam na apropriação de renda na região Norte do Paraná. Quanto à amplitude teórica, compreendeu estudos relacionados aos mecanismos de coordenação da produção e do comportamento dos agentes, envolvendo, com isso, a Economia dos Custos de Transação (ECT), Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) e a Organização Industrial (OI). A realização de trabalho de campo envolveu o Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do estado do Paraná, e a compreensão pretendida se deu por meio de pesquisa de natureza qualitativa, do tipo descritiva, com recorte transversal e perspectiva longitudinal, valendo-se de entrevistas semi-estruturadas como instrumento de coleta de dados, e análise de conteúdo a partir de agregação de dados em categorias. Os resultados demonstraram que a adoção do mercado, enquanto estrutura de governança predominante nas entrevistas, não se alinha aos atributos e dimensões mensuráveis. Embora seja um produto *commodity*, apresenta especificidades de ativos, mensuração não custosa de dimensões dos atributos, que nessas condições indicaria como a estrutura que propicia maior eficiência, pela ECT e ECM, seria contratos. Nos casos encontrados de integração, essa se justifica pela ECT, uma vez que os produtores aumentam sua especificidade de ativos, notadamente a qualidade do café, e optam por essa estrutura com o intuito de garantir seus direitos de propriedade. Quanto à estrutura de mercado, essa se diferencia entre café convencional e café especial *fair trade*. No caso do café convencional, a estrutura de mercado vigente se caracteriza como estrutura competitiva, por ser um produto homogêneo, possuir baixas barreiras à entrada e diversos produtores e processadores. Já no caso do café especial *fair trade*, a estrutura de mercado pode ser caracterizada como oligopólio diferenciado, uma vez que o produto é diferenciado com barreiras à entrada e alta concentração dos produtores. Com relação à possibilidade de apropriação de renda, essa se visualizou principalmente no café convencional, por parte dos trabalhadores temporários que aumentam o valor da diária no período da colheita, aproveitando que os produtores dependem de sua mão de obra nesse período, se apropriando assim da quase-renda; por parte dos processadores, foi possível identificar a possibilidade de apropriação de quase-renda na avaliação do produto de maneira levemente inferior, permitindo diferentes ganhos na comercialização; a apropriação da renda ricardiana foi possível perceber, também, por parte dos processadores ao agregar valor pelo *blend*, pagando preço de mercado pelo café e ganhando na desagregação de produtos com diferentes níveis de qualidade. Foi possível observar a relação das teorias da Nova Economia Institucional com a OI, uma vez que o não alinhamento da estrutura de governança não se apresenta como gerador de altos custos de transação, diferentemente do racional predominante, dado as condições de mercado. Pode-se inferir que estes custos não ocorrem devido a estrutura do mercado, pela baixa concentração, já que não é necessária a reputação e não existe a dependência entre os agentes.

Palavras-chave: Apropriação de renda; Sistema Agroindustrial do Café; Estrutura de governança.

ABSTRACT

Since deregulation in the coffee sector, competition has been intensified. A new framework is presented, characterized by a high turnover rate, with new entries processing companies, mergers and acquisitions. This framework can insert limits or variances in the competitive dynamics of the chain, in scope of competition, and the possibility of rent appropriation become feasible. Thus, in this work, the objective is comprehend how governance structures present in relationships involving producers and processors in the coffee agribusiness system influence the rent appropriation in North of Paraná. For amplitude theoretical, comprised studies related to the mechanisms of production coordination and agents behavior, involving, therefore, the Transaction Cost Economics (TCE), Measurement Cost Theory (TCM) and Industrial Organization (IO). The field work involved Coffee Agribusiness System in North of Paraná, and comprehension intended was through qualitative research, descriptive, transversal-cut and with a longitudinal perspective, drawing on interviews semi-structured as an instrument of data collection, and content analysis from aggregation of data into categories. The results showed that the market adoption, as governance structure prevalent in interviews, does not align with the attributes and measurable dimensions. Although as a commodity product, it presents specific asset, not costly measurement of dimensions of the attributes that would indicate such conditions as the structure that provides greater efficiency, by ECT and ECM, would be contracts. In integration cases, this is justified by the TCE, since the producers increase their asset specificity, coffee quality, and opt for this structure in order to ensure their property rights. Regarding the market structure, this differs from traditional coffee and specialty coffee fair trade. In traditional coffee case, the prevailing market structure is characterized as competitive structure, being a homogeneous product, has low entry barriers and several producers and processors. In specialty coffee fair trade, the market structure may be characterized as oligopoly differentiated, once the product is differentiated with entry barriers and high concentration of producers. Regarding the possibility of rent appropriation, this was visualized mainly in traditional coffee, by the temporary workers that increase the daily rate at harvest time, taking advantage of producers who depend on their labor during this period, thus appropriating the quasi-rent; by the processor, it was possible to identify the possibility of quasi-rents appropriation in evaluating the product so slightly lower, allowing different gains in commercialization; it was possible to perceive the Ricardian rent appropriation by processors when add value by blend, paying market price for coffee and winning the disaggregation of products with different quality levels. It was possible to observe the relation between New Institutional Economics and IO theories, due to non-alignment of the governance structure does not present itself as a generator of high transaction costs, unlike the prevailing rational, given the market conditions. It can be inferred that these costs does not occur due to market structure, by low producer concentration, since it is not necessary reputation and there is no dependence between agents.

Keywords: Rent appropriation. Coffee Agribusiness System. Governance Structure.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Estrutura, conduta e desempenho.....	24
Figura 2: Esquema da indução das formas de governança.....	38
Figura 3: Teoria dos custos de mensuração: unidade de análise e pressupostos.....	51
Figura 4: Criação de renda.....	54
Figura 5: Municípios produtores de café da região norte do paraná.....	58
Figura 6: Categorias de análise.....	62
Figura 7: Diagrama do sistema agroindustrial do café do brasil	77
Figura 8: Diagrama do sistema agroindustrial do café do norte pioneiro do paraná.....	85
Figura 9: Possibilidades de apropriao de renda no sistema agroindustrial do café na região norte do paraná na relao envolvendo os segmentos produtor e processador	104
Figura 10: Resultados da pesquisa a partir das categorias de análise.....	112

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Formas de governança e especificidades de ativos	39
Gráfico 2: Estruturas de governança	42
Gráfico 3: Evolução do consumo interno de café no brasil.....	74

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Categorias, objetivos e questões relacionadas.....	62
Quadro 2: Principais parâmetros de diferenciação de café.....	81
Quadro 3: Perfil dos produtores rurais entrevistados	86
Quadro 4: Perfil das indústrias processadoras pesquisadas.....	87
Quadro 5: Aspectos da estrutura do mercado sobre produtores de café convencional e <i>fair trade</i>	101
Quadro 6: Distribuição de renda entre os agentes do sistema agroindustrial do café	102
Quadro 7: Atributos e estruturas de governança nas relações entre produtor e processador nas transações envolvendo café convencional e <i>fair trade</i>	108

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Produção mundial de café (em milhares de sacas).....	70
Tabela 2: Consumo mundial de café (em milhares de sacas).....	71
Tabela 3: Produção de café arábica e conillon nos estados brasileiros em mil sacas.....	75
Tabela 4: Exportações brasileiras de café (2011).....	76
Tabela 5: Produção regional de café no paraná.....	83

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIC	Associação Brasileira da Indústria de Café
AIC	Acordo Internacional do Café
ECD	Estrutura-Condução-Desempenho
ECM	Economia dos Custos de Mensuração
ECT	Economia dos Custos de Transação
ICO	International Coffee Organization
NEI	Nova Economia Institucional
OI	Organização Industrial
SAG	Sistema Agroindustrial

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	15
1.2 OBJETIVOS	19
1.2.1 Objetivo Geral	19
1.2.2 Objetivos Específicos	19
1.3 JUSTIFICATIVA	19
2 REVISÃO DA LITERATURA	22
2.1 ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL	22
2.1.1 Modelo Estrutura-Condução-Desempenho	23
2.1.1.1 Estrutura de mercado	24
2.1.2 Apropriação de renda	29
2.2 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	31
2.2.1 Economia dos Custos de Transação.....	33
2.2.1.1 Pressupostos comportamentais	34
2.2.1.2 Atributos de transação	36
2.2.1.3 Estruturas de governança.....	38
2.2.1.4 Estruturas estritamente coordenadas	43
2.2.2 Economia dos Custos de Mensuração.....	45
2.2.2.1 Direitos de propriedade	47
2.2.2.2 Mecanismos de controle	48
2.2.3 Nova Economia Institucional e Organização Industrial.....	52
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	55
3.1 NATUREZA DA PESQUISA.....	55
3.2 TIPO E CORTE DA PESQUISA	56
3.3 DADOS E INSTRUMENTOS DE COLETA	56
3.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	60
3.5 QUESTÕES DE PESQUISA	62
3.6 DEFINIÇÕES CONSTITUTIVAS E OPERACIONAIS	64
3.7 VALIDADE E CONFIABILIDADE DA PESQUISA	67
4 O SETOR CAFEEIRO	70
4.1 EVOLUÇÃO DO SETOR CAFEEIRO NO BRASIL	72
4.2 O SETOR CAFEEIRO NO BRASIL	74
4.2.1 Café diferenciado.....	79

4.2.2 O setor cafeeiro no Paraná	82
5 APRESENTAÇÃO DOS DADOS COLETADOS.....	86
5.1 CARACTERÍSTICAS DOS ENTREVISTADOS	86
5.2 APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS	88
5.2.1 Organização Industrial	88
5.2.1.1 Barreiras à entrada	88
5.2.1.2 Diferenciação dos produtos	89
5.2.1.3 Integração	89
5.2.1.4 Concentração	90
5.2.1.5 Apropriação de renda.....	90
5.2.2 Estruturas de governança no SAG do café	92
5.2.2.1 Atributos de transação e pressupostos comportamentais	92
5.2.2.2 Dimensões mensuráveis	96
5.2.2.3 Estruturas de governança.....	97
6 ANÁLISE DOS DADOS	99
6.1 ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL.....	99
6.1.1 Barreiras à entrada	99
6.1.2 Diferenciação.....	100
6.1.3 Integração.....	100
6.1.4 Concentração	101
6.1.5 Estrutura de mercado	101
6.1.6 Apropriação de renda	102
6.2 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	104
6.2.1 Atributos de transação e pressupostos comportamentais.....	104
6.2.2 Estrutura de governança	107
6.3 ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO.....	109
6.3.1 Dimensões mensuráveis.....	109
6.3.2 Mecanismos de controle	110
6.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	111
7 CONCLUSÃO.....	115
REFERÊNCIAS	118
APÊNDICES	130
APÊNDICE I – ROTEIRO DE QUESTÕES PARA ENTREVISTA – PRODUTOR.....	130
APÊNDICE II – ROTEIRO DE QUESTÕES PARA ENTREVISTA – PROCESSADOR..	135

1 INTRODUÇÃO

Atualmente os Sistemas Agroindustriais tem sido objeto de estudos devido a sua característica de estarem presentes em ambiente sistêmico, onde existe interdependência entre os componentes do sistema, que é formado pela integração entre as partes e não somente pela sua agregação (SILVA; BATALHA, 1999). Nesses sistemas, conforme os autores, ações de coordenação são necessárias para aumentar a competitividade da cadeia, ou seja, relações verticais que sejam coordenadas de maneira integrada com o objetivo de garantir melhores resultados para o sistema agroindustrial como um todo.

Na medida em que há esta busca pela coordenação nas transações entre empresas que atuam em diferentes fases do fluxo de produção, ao se considerar a interdependência dos agentes, existe a possibilidade de conflitos de interesses, tendo em vista que as estratégias tendem a ser diferentes (BRAGA; AGUIAR; TEIXEIRA, 2005). Neste contexto, acordos ou relações contratuais são estabelecidas com o intuito de diminuir os riscos. Porém, segundo Klein, Crawford e Alchian (1978), devido à assimetria de informações, os contratos são incompletos e podem proporcionar renegociações que geram comportamento oportunista por meio da apropriação de renda a uma das partes da relação.

Ao se considerar o Sistema Agroindustrial do Café no Paraná, o pressuposto é que as evidências de apropriação de renda percebidas no contexto nacional por Saes e Farina (1999), envolvendo produtor e processador, também, se apresentam para o Paraná. Nesse sentido, neste estudo, buscou-se entender como se configuram as estruturas ou a estrutura de governança vigente, e como problemas relacionados à apropriação de renda se evidenciam ou são tratados. Para isso, o presente trabalho proporciona uma seção que possui, além desta introdução, o problema de pesquisa com uma breve contextualização do Sistema Agroindustrial do Café e os fatores que evidenciam o problema; os objetivos gerais e específicos que nortearam o trabalho; a justificativa que apresenta os fatores que ratificam a importância da pesquisa.

A revisão da literatura apresenta a discussão sobre a Nova Economia Institucional, compreendendo a Economia dos Custos de Transação e a Economia dos Custos de Mensuração. Na ECT, destaca-se os pressuposto comportamentais, atributos de transação, estrutura de governança e estruturas estritamente coordenadas. Na ECM, destaca-se os direitos de propriedade e os mecanismos de controle. Na revisão da literatura também foi apresentada a discussão sobre a Organização Industrial, o modelo estrutura-conduta-

desempenho, principalmente os aspectos da estrutura do mercado, juntamente com os aspectos da apropriação de renda.

A seção seguinte esclarece os indicativos metodológicos, como natureza da pesquisa, tipo e corte, dados e instrumentos de coleta, análise e interpretação dos dados, questões de pesquisa, definições constitutivas e operacionais e validade e confiabilidade da pesquisa. Na seção sobre o setor cafeeiro se apresenta a contextualização do mercado, enfatizando sua importância para o País, sua evolução histórica no Brasil e também no estado do Paraná. Com base em dados secundários, nesta seção foram apresentadas também as peculiaridades do café, suas maneiras de comercialização e as especificidades quanto a produção de café diferenciado.

Na apresentação dos dados, primeiramente destaca-se a caracterização dos entrevistados, e em seguida observa-se os dados primários relacionados aos aspectos das teorias utilizadas. De maneira semelhante, a análise dos dados é evidenciada pelo ponto de vista das teorias, e por fim, a conclusão, buscando responder os objetivos aqui exposto.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

O Sistema Agroindustrial do Café possui grande importância no desenvolvimento da economia brasileira. Foi introduzido no Brasil na primeira metade do século XVIII, no vale amazônico, e em 1770 no Rio de Janeiro (RIOS, 1973). Segundo Nacif et al (2004), o café foi fator de desenvolvimento e modernização no País, visto que para escoar sua produção foram construídas estradas de ferro, novos portos, novos bancos e agilizou o comércio. Além disso, conforme Silva (1976), o café também foi responsável pela mecanização nas áreas produtivas. Conforme o autor, devido à abolição da escravidão e conseqüentemente o aumento dos custos de produção, os fazendeiros passaram a investir em máquinas e equipamentos, estimulando também o avanço da indústria brasileira.

Nos últimos anos, a produção do café tem se destacado, visto que o Brasil é o maior produtor e exportador de café *commodity* do mundo, somando 34,4% da produção mundial nos últimos quatro anos (ICO, 2011). No ano de 2011, a produção total no Brasil foi 2.289.282 t ou 38,2 milhões de sacas de 60 kg (IBGE, 2012). Além disso, o País é o segundo maior consumidor de café do mundo, conta com uma cadeia produtiva competitiva em que os exportadores operam com eficiência, por meio de modernos instrumentos de comercialização, e a estrutura logística se destaca no âmbito internacional (ANÁLISE..., 2009).

Segundo Bronzeri (2009), no Brasil, na década de 60, o Instituto Brasileiro do Café (IBC), com uma política que equiparou os preços dos cafés de qualidade distinta com os de qualidade inferior, acabou comprometendo a qualidade do café, levando os produtores a competir por melhores preços, adotando estratégias de liderança em custo para atuar no mercado. A receita global do café, em meados da década de 80, correspondia a US\$30 bilhões, e duas décadas mais tarde essa receita passou para US\$70 bilhões (RICUPERO, 2005). Porém, esse crescimento não foi repassado aos cafeicultores, já que sua participação na renda total gerada pelo sistema diminuiu de 36% para 8% em vinte anos (RICUPERO, 2005).

Desde o fim da regulamentação, na década de 90, a concorrência entre os processadores foi intensificada, ampliada pela ociosidade do setor, bem como da abertura comercial (PROGRAMA CAFÉS DO BRASIL, 2006). De acordo com o mesmo relatório, a partir dessa nova condição, um alto índice de rotatividade passa a ser observado, com entradas de novas empresas processadoras, fusões e aquisições. Um fator importante que faz acirrar a disputa nesse setor é o fato de possuir baixas barreiras à entrada aos processadores em função da acessível tecnologia de produção e de custos relativamente baixos para ingressar no negócio (PROGRAMA CAFÉS DO BRASIL, 2006). Essa desregulamentação do café é considerada uma oportunidade de explorar as novas tendências do mercado com relação a valorização de especialidades do produto (SAES; FARINA, 1999, SAES; ESCUDEIRO; SILVA, 2006), visto que anteriormente, a forma de comercialização se concentrava em café *commodity*. Para Saes, Escudeiro e Silva (2006), a partir da desregulamentação, as empresas do setor de café passaram a ser incentivadas a investir em tecnologia na produção, competindo pela diversificação do produto.

No caso do Estado do Paraná, na década de 60, esse era o maior produtor de café do Brasil, produzindo um total de 20 milhões de sacas (54% da produção total do país) (NACIF et al, 2004). Desde a geada 1975, o estado sofre para recuperar a posição de destaque que ocupava no cenário nacional. Após esse período, a redução da área plantada e as consequências advindas das regulamentações e desregulamentações no setor estabeleceram novos desafios à cafeicultura paranaense (PANOBIANCO, 2010). No ano de 2012 a produção de café no Paraná, embora foi responsável por apenas 3,36% da produção brasileira, ocupou o sexto lugar de produção do café do Brasil (CONAB, 2012). O Estado obteve produção total de 138.693,7 toneladas, e 94.062 hectares cultivados na safra de 2009-2010 (SEAB/DERAL, 2012), e a região Norte, objeto de pesquisa deste estudo, foi responsável por 82,46% da produção do Estado na safra 2009-2010, produzindo um total de 117.563,69 toneladas de café (SEAB/DERAL, 2012).

A baixa participação do Estado na produção nacional pode ser explicada por fatores como: apresentar cafezais velhos, baixa produtividade e baixa qualidade do produto, (PROGRAMA..., 2005); redução da área plantada e utilização de mão-de-obra, em sua maioria, familiar (ANÁLISE..., 2009).

Entretanto, iniciativas podem ser identificadas para contornar esses problemas. Para se ajustar às condições específicas de clima da região, os produtores vêm utilizando o modelo de produção diversificada e lavouras adensadas, que tem contribuído com a produtividade da cadeia (ANÁLISE..., 2009). Além disso, programas do governo juntamente com entidades representantes da cadeia têm estimulado a sustentabilidade econômica, social e ambiental da produção (PR..., 2012; FAEP, 2012). Tais programas buscam a readequação das lavouras e a substituição gradativa da mão de obra pela mecanização, renovação da área plantada improdutiva, aumentar a área plantada utilizando uma variedade de café mais resistente às pragas e doenças, capacitação de técnicos e produtores e também a renegociação de dívidas e ampliação do crédito ao produtor (PR..., 2012). Além disso, existem programas específicos de certificação para estimular a produção de café especial na região visando a competição por diversificação do produto (FAEP, 2012).

Quanto aos processadores, as torrefadoras possuem desatualização tecnológica dos equipamentos, que se encontram com mais de dez anos de uso (PROGRAMA..., 2005). Além disso, uma intensificação da concentração industrial se apresenta, ocasionada por fusões e incorporações de empresas, além do acirramento da concorrência devido a uma competição desleal por meio da economia informal, principalmente pela sonegação de impostos (PROGRAMA..., 2005).

Nesse aspecto, ao se considerar a relação produtor e processador, as evidências de problemas de apropriação de renda apresentadas por Saes e Farina (1999), em pesquisa realizada com representantes de todos os segmentos do Sistema Agroindustrial do Café de diferentes regiões produtoras no Brasil, ainda parecem estar presentes. As autoras, na época, destacavam como evidências a existência de assimetria de informação na compra e venda do café verde, juntamente com a divergência de interesses que possibilitou empresas lucrarem no processo de intermediação, premiando inadequadamente cafés de qualidade superior, e desestimulando investimentos na qualidade do produto; e a concentração do mercado varejista.

Além das evidências apresentadas, na região Norte do Paraná, Bronzeri (2009), apresenta, ainda, aspectos que ratificam a possibilidade de apropriação de renda: a integração vertical por parte de produtores de café diferenciado; concentração dos processadores e a

assimetria de informação presente na negociação entre os produtores e exportadores, que é intermediada por corretores. A integração vertical, evidência que direciona a realização do estudo, pode ser explicada seguindo as afirmações de Williamson (1985). Segundo o autor, essa busca reduzir os custos de transação juntamente com os riscos de atitudes oportunistas e da necessidade de monitoramento e controle que podem resultar em apropriação de renda.

Assim, ao aumentar a especificidade de ativos, no caso a produção de café especial que exige manejo e investimento diferenciado, produtores optaram por processar parte do café (BRONZERI, 2009). Conforme a autora, a integração vertical permitiu aos produtores eliminar o poder de negociação do comprador de café verde, agregar valor ao produto e obter maiores ganhos. Além disso, por meio da teoria, pode-se inferir que a decisão dos produtores para integração vertical pode ter sido tomada para evitar a apropriação de renda por parte dos processadores de cafés especiais que não pagaram o preço suficiente para compensar o investimento específico realizado.

Além da integração vertical, a concentração de mercado é um fator da estrutura de mercado que também pode contribuir para a apropriação de renda, de acordo com o posicionamento de Martin (1993). Conforme ele, mercados mais concentrados geram maior poder econômico que seria exercido por meio de condutas oligopolistas. Estas condutas, para o autor, podem reduzir o bem-estar social por meio de preços não competitivos ou por meio de ações abusivas a outros agentes econômicos. Ratificando essa última afirmação, identifica-se no caso da região Norte do Paraná, com fundamento nos estudos de Bronzeri (2009), existe concentração dos processadores em relação aos produtores. As empresas processadoras somam sete firmas de torrefação e moagem e uma de café solúvel.

Outro aspecto que também contribui para a apropriação de renda é a assimetria de informação, que pela ECM, acontece quando os direitos econômicos de propriedade são mal definidos, o que pode gerar captura de oportunidades (BARZEL, 2005). Assim, de acordo com Bronzeri (2009), na região Norte do Paraná, a relação entre produtores e exportadores é intermediada por corretores. Conforme a autora, são os corretores que levam o café aos compradores para serem avaliados, sem a presença do produtor. Desta forma, a existência de intermediários pode gerar dúvidas no processo e limitar a capacidade do sistema de garantir os direitos de propriedade. Isso permite uma apropriação de renda, ou seja, um mecanismo de mensuração existente e aceito, e um mercado estruturado sob presença de intermediários potencializa a perda de renda pelo lado do produtor.

Mediante o contexto apresentado, neste trabalho tem-se como intuito responder a seguinte pergunta de pesquisa: como a estrutura de governança presente nas relações

envolvendo produtores e processadores no Sistema Agroindustrial do Café influenciam na apropriação de renda na região Norte do Paraná?

1.2 OBJETIVOS

Com o intuito de responder a pergunta acima levantada, é estabelecido o seguinte objetivo geral e os objetivos específicos decorrentes.

1.2.1 Objetivo Geral

Compreender como a estrutura de governança presente nas relações envolvendo produtores e processadores no Sistema Agroindustrial do Café influenciam na apropriação de renda na região Norte do Paraná.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar as estruturas de governança presentes no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná envolvendo produtores e processadores pesquisados;
- Caracterizar a estrutura de mercado vigente nas transações no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná, ao se considerar os segmentos produtor e processador;
- Compreender como a estrutura de governança se configura em relação a estrutura do mercado, atributos transacionados, dimensões mensuráveis e a possibilidade de apropriação de renda no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná.

1.3 JUSTIFICATIVA

A justificativa para realização deste trabalho pode ser balizada nas seguintes observações: exploração empírica das abordagens teóricas Economia dos Custos de Transação, Economia dos Custos de Mensuração e Organização Industrial; importância do Sistema Agroindustrial do Café nos ambientes nacional e internacional; a necessidade de criar ações para tornar o setor competitivo e estável no estado do Paraná; compreender como as instituições afetam as relações e as condições de transação entre os produtores e

processadores; as diferentes formas de coordenação e organização da cadeia do café, bem como os diferentes objetivos estratégicos que identificam a importância de se entender como essas novas estruturas influenciam e são influenciadas pelo sistema produtivo.

A proposta da abordagem complementar das teorias da Economia dos Custos de Transação e Organização Industrial para análise de Sistemas Agroindustriais foi realizada e justificada por alguns autores (ZYLBERSTAJN, 1995; FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997; SAES 2009). Conforme Farina, Azevedo e Saes (1997) ambas as teorias – ECT e OI – possuem o objetivo de explicar como os agentes se organizam no mercado, sendo que a OI explica a atuação pelo poder de mercado e a ECT explica a atuação pela busca da eficiência (redução dos custos de transação). Quanto a Teoria dos Custos de Mensuração (ECM), na abordagem da Nova Economia Institucional, essa se complementa com a Teoria dos Custos de Transação (ECT) (ZYLBERSTAJN, 2005). Conforme o autor, a ECT considera a formação de estrutura objetivando a proteção contra apropriação de quase-renda, enquanto a ECM objetiva a proteção de valor e as dificuldades na mensuração das dimensões das transações. Desta forma, a realização deste projeto irá contribuir com a exploração empírica das teorias para que se consolidem e avancem na construção do conhecimento.

Empiricamente, o presente trabalho se justifica pela importância que o Sistema Agroindustrial do Café representa para o Paraná, para o Brasil e para o mundo. Como afirmam Saes e Nakazone (2002) o Brasil é o maior produtor mundial do café arábica, possuindo o menor custo de produção, e segundo maior produtor mundial de café *conillon*, ficando atrás somente do Vietnã, que apresenta cultivo intensivo e custo de produção mais competitivo. Além disso, no País, o café é produzido em 14 estados, está presente em 1400 cidades, emprega direta e indiretamente 8,4 milhões de trabalhadores, além do consumo interno ser considerado o segundo maior do mundo (ANÁLISE..., 2009).

Cabe observar que o Paraná, Estado objeto deste estudo, ocupa o sexto lugar de produção de café no Brasil, e conta com aproximadamente 12 mil produtores, em sua maioria pequenos proprietários (SEAB/DERAL, 2012), embora participe com apenas 3,36% na produção nacional. De acordo com o relatório, a região é vulnerável a geadas, o que afeta a qualidade e a produtividade das lavouras, tendo assim a necessidade de criar ações para tornar o setor competitivo e estável. Isso significa estabelecer condições para produzir de forma regular o café nas quantidades e qualidades que os demais segmentos da cadeia para continuar gerando emprego e distribuindo riqueza no campo (PROGRAMA CAFÉS DO BRASIL, 2006).

Nota-se que as macroinstituições tiveram grande influência no o Sistema Agroindustrial do Café. Como afirma Bronzeri (2009), a estrutura do sistema produtivo do café foi influenciada pela regulamentação e desregulamentação, havendo desestímulo à inovação tecnológica do segmento industrial de torrefação e moagem e à melhoria da qualidade dos grãos pelo segmento produtor. O Acordo Internacional do Café (AIC), de 1989, também alterou a estrutura econômica cafeeira mundial por intermédio de cotas de exportação que restringiu a produção nos países com maior volume de produção e exportação, abrindo as portas para novos países no mercado internacional (BRONZERI, 2009). Isso justifica o aprofundamento de estudos que permitam compreender como essa dinâmica afeta as relações e as condições de transação entre os segmentos envolvidos.

Nos últimos anos, de acordo com Bronzeri (2009), há predomínio da produção do café *commodity* na região do Paraná, que compete pela liderança em custos. Existe também a produção de cafés especiais, por meio de novos arranjos, novas tecnologias de produção, e novos programas (BRONZERI, 2009). Conforme a autora, esses cafés especiais competem pela diferenciação do produto, notadamente na qualidade superior da bebida, ou por produção relacionada a aspectos sociais e ambientais. A percepção de formas diferenciadas de coordenação e organização, bem como de objetivos estratégicos, identificam a importância de se entender como essas novas estruturas influenciam e são influenciadas pelo sistema produtivo.

O problema de assimetria já observado, as condições de mercado associadas a importância que a atividade representa para o estado, bem como as iniciativas de oferta de um produto diferenciado a partir de novos arranjos, justificaram a realização deste estudo. Além disso, a possibilidade de aplicação empírica das teorias discutidas permite contribuir para que essas se consolidem e avancem na construção do conhecimento. Sua importância está em buscar compreender a função das estruturas de governança nos estudos de competitividade, notadamente no setor agroindustrial, ratificando os pressupostos e racionais presentes nessas teorias.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

Segundo Azevedo (1998) a Organização Industrial (OI) surgiu na década de 30, como consequência de um rompimento da análise tradicional da economia. Na década de 70, de acordo com Tirole (1994), a OI teve um progresso significativo, se tornando elemento central nos estudos da microeconomia, com foco principal o estudo do funcionamento dos mercados. Para Gremaud et al (2003) a OI surge como uma literatura que permite fornecer respostas adequadas aos problemas reais das firmas e dos mercados, diferentemente dos modelos tradicionais da microeconomia. Como apresentam os autores, estes modelos tradicionais possuem limitações ao oferecer modelos onde a realidade é considerada como concorrência perfeita, informações disponíveis e sem custos, além da capacidade ilimitada dos agentes para solucionar os problemas.

Neste contexto, segundo Gremaud et al (2003), para a OI, a firma não possui como único objetivo a maximização do lucro, mas é considerada como organização complexa, e a forma como é gerida a torna vulnerável a diversas pressões dos grupos com quem ela se relaciona. Dessa forma, o comportamento das firmas também é complexo, não podendo ser reduzido à simples maximização dos lucros (GREMAUD et al, 2003).

Para Zylbersztajn (1995) a literatura da OI fornece um apoio importante para a compreensão das estruturas de mercado predominante ao nível da indústria de alimentos, concentrada na produção primária. Segundo o autor, esta abordagem explora o problema da transferência de renda entre as estruturas de mercado mais ou menos competitivas, principalmente no setor agrícola tipicamente caracterizado por estruturas de mercado distintas. Zylbersztajn (1995) afirma que a crescente concentração ao nível de distribuição tem resultado em poder de mercado para a indústria de distribuição na área de alimentos, e é justificada pela teoria da OI.

A OI fornece suporte para o modelo de Porter, que é considerado um marco para a análise do comportamento estratégico (SAES, 2009). De acordo com a autora, “o objetivo nesta orientação é estabelecer posição lucrativa e sustentável contra as forças que determinam a concorrência na indústria” (SAES, 2009, p. 34). Neste sentido, para Porter (1992) o instrumento básico para atingir a posição lucrativa e sustentável é a cadeia de valor, considerada como a unidade de análise da OI. Porter (1992, p. 31) afirma que a cadeia de valor “[...] desagrega uma empresa nas suas atividades de relevância estratégica para que se

possa compreender o comportamento dos custos e as fontes existentes e potenciais de diferenciação”. Para o autor, a diferenciação pode acontecer pela diminuição dos custos ou pela melhoria do produto frente aos concorrentes.

Segundo Carlton e Perloff (1999), dentro da OI existem duas abordagens, o modelo Estrutura-Condução-Desempenho, abordagem descritiva que fornece uma visão geral da organização. A outra abordagem consiste na teoria dos preços, que utiliza o modelo microeconômico para explicar o comportamento e a estrutura do mercado. No presente trabalho o foco será no modelo ECD, mais precisamente na estrutura do mercado.

2.1.1 Modelo Estrutura-Condução-Desempenho

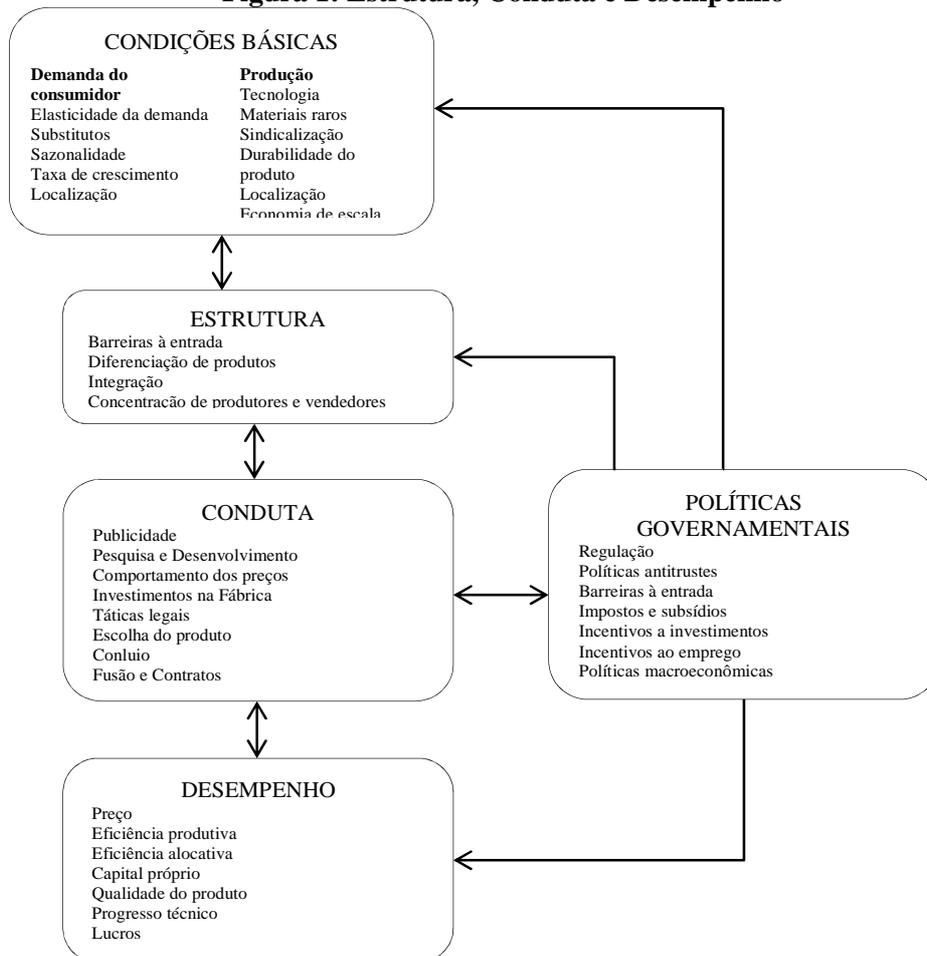
Para Schmalensee (1998), o marco da OI é o modelo de análise de mercado denominado Estrutura-Condução-Desempenho, (ECD ou SCP) que classifica as diferentes estruturas de mercado, associando com as condutas empresariais observadas, e por fim, o desempenho das indústrias envolvidas. Este modelo, que teve como precursor Joe Bain e Edward Mason, tem como pressuposto que o desempenho da indústria depende da conduta de suas firmas, que por sua vez, depende da estrutura do mercado (CARLTON; MERLOFF, 1999). Neste modelo, segundo Saes (2009), a firma é vista por meio dos condicionantes externos, ou seja, a combinação de condições de oferta e demanda que determinam a estrutura de mercado. Dessa forma, segundo a autora, a estrutura condiciona a conduta da firma, que são as estratégias de determinação de preço, publicidade e gastos em pesquisa e desenvolvimento, dentre outras decisões. Por fim, estas práticas determinam o desempenho da firma, que é avaliado pelo bem-estar social.

De acordo com Bresnahan (1989), a idéia original do modelo ECD consiste em que as pesquisas empíricas se estimam pelo mapeamento das características estruturais na medida de conduta (onde é possível) e de desempenho (mais comumente). Assim, segundo Church e Ware (2000) a idéia básica do modelo é estabelecer uma relação entre as variáveis estruturais e o desempenho do mercado que generalizam ou se mantêm em todas as indústrias.

Conforme Saes (2009), a avaliação do desempenho no modelo é determinada pelas questões de bem-estar social, que possui duas variáveis-chave: eficiência alocativa e progresso técnico. A eficiência alocativa é obtida quando os preços são iguais aos custos marginais de produção, e o progresso técnico para atingir o ideal competitivo, motivando as firmas a inovarem, estimulando-as a obterem rendas monopolistas (SAES, 2009).

Além disto, Gremaud *et al* (2003) afirmam que o paradigma ECD é um dos principais instrumentos de análise das políticas de defesa da concorrência. De acordo com os autores, na medida em que são identificados os elementos da estrutura do mercado ou as práticas das firmas que são danosas à concorrência, o Estado pode fazer uso de legislação antitruste, com o intuito de mitigar as ineficiências do poder de monopólio. A Figura 1 ilustra a síntese do modelo, com características das condições básicas, estrutura, conduta, desempenho e políticas governamentais, bem como suas interligações.

Figura 1: Estrutura, Conduta e Desempenho



Fonte: Carlton, Perloff (1999)

2.1.1.1 Estrutura de mercado

Dentro do modelo ECD, o presente trabalho tem como foco a estrutura de mercado. Fischer (1997) afirma que a importância do estudo da estrutura do mercado consiste no seu impacto sobre as motivações, oportunidades e decisões dos agentes econômicos. Além disto, conforme Farina (2000) a compreensão da estrutura do mercado é importante para as organizações visto que seus desempenhos estão associados à estrutura na qual a firma está

inserida. Nessa orientação, é o mercado que permite compradores e vendedores trocarem bens e serviços em troca de um pagamento monetário (BELLEFLAMME; PEITZ, 2010).

Conforme Belleflamme e Peitz (2010), na abordagem da OI, o mercado é visto como um ambiente em que um pequeno número de vendedores determina o preço ou a quantidade, estrategicamente, enquanto os compradores são numerosos e reagem as condições de fornecimento de maneira não estratégica. Assim, a OI busca descrever a interação das firmas como vendedoras, consumidores ou outros agentes econômicos como compradores, e como resultado tem-se a alocação do mercado.

Segundo Gremaud et al (2003) as estruturas de mercados consistem em modelos que refletem os aspectos de como os mercados estão organizados. Assim, para os autores, cada estrutura evidencia algumas características essenciais para a compreensão do funcionamento dos mercados, e podem ser classificadas em estruturas clássicas básicas e outras estruturas. As estruturas básicas são divididas em monopólio, que possui um único vendedor que estabelece o preço de seu produto, e concorrência perfeita, onde existem vários vendedores e vários compradores em um mercado em que nenhum dos agentes possui influencia significativa no preço. As outras estruturas clássicas, de acordo com os autores, são: concorrência monopolista¹, oligopólio², monopsônio³ e monopólio bilateral⁴, modelos derivados dos modelos clássicos básicos, porém diferem um pouco em algumas hipóteses.

Ao considerar os sistemas agroindustriais, Farina (2000) classifica os mercados de acordo com o grau de concentração, características do produto e a existência de barreiras à entrada. São eles: mercados competitivos, oligopólios concentrados, oligopólios diferenciados, oligopólios competitivos e monopólios naturais. Os mercados competitivos são mercados com produto homogêneo, fragmentado e com ausência de barreiras à entrada, como exemplo as *commodities* agrícolas. Oligopólios concentrados também se caracterizam pelos produtos homogêneos, porém possuem elevada concentração e elevadas barreiras à entrada. Oligopólios diferenciados são mercados que possuem produtos diferenciados, com barreiras à entrada e elevada concentração. Oligopólios competitivos também são mercados que possuem produtos diferenciados com barreiras à entrada, alta concentração e com presença de franja

¹ Também chamada de concorrência imperfeita, a concorrência monopolista possui como característica básica a existência de produtos diferenciados, sendo eles substitutos básicos (GREMAUD *et al*, 2003).

² Oligopólio se caracteriza pela existência de um pequeno número de produtores e vendedores que fabricam produtos que são substitutos próximos entre si (GREMAUD *et al*, 2003).

³ Monopsônio se distingue pela existência de muitos vendedores e um único comprador (GREMAUD *et al*, 2003).

⁴ Monopólio bilateral possui como particularidade o confronto entre um monopolista e um monopsonista. Este confronto acontece devido as posições conflitantes onde a definição do preço se dá somente por meio de uma negociação recíproca entre os agentes (GREMAUD *et al*, 2003).

competitiva, que é considerada como a existência de firmas médias e pequenas. Por fim, monopólios naturais em que somente uma firma opera em decorrência do elevado custo, em geral associados a serviços de utilidade pública.

Para Kupfer e Hasenclever (2002) os fatores que delimitam a estrutura do mercado são: barreiras à entrada, diferenciação de produtos, integração e concentração de vendedores e compradores. Estes aspectos são discutidos a seguir.

a) Barreiras à entrada

De acordo com Gremaud et al (2003) a análise das condições de entrada de concorrentes potenciais em determinado mercado permite diferenciar a concorrência potencial existente nas diferentes indústrias. A concorrência potencial, segundo os autores, impõe limites às condições de preços, ou seja, se esta concorrência for acirrada, as firmas estabelecidas não poderão elevar seus preços em demasia, sob pena de perder mercado para as novas firmas. Assim, entrada é considerada como “[...] um novo investimento feito por uma nova firma” (GREMAUD et al, 2003, p.210). Nesta orientação, de acordo com Kupfer (2002) barreiras à entrada estão relacionadas com a facilidade ou dificuldade que as empresas existentes possuem para impedir a entrada de novos concorrentes. Desta forma, para o autor, barreira à entrada consiste em “qualquer fator que impeça a livre mobilidade de capital para uma indústria no longo prazo e, conseqüentemente, torne possível a existência de lucros supranormais permanentes nessa indústria” (KUPFER, 2002, p.112).

Em complemento, conforme Farina (2000), barreiras à entrada são custos diferenciais que novos entrantes possuem que não afetam os concorrentes já estabelecidos. Para Gremaud et al (2003) as barreiras à entrada podem ser institucionais, que são legalmente proibidas, como exemplo o regime de patentes que assegura a exclusividade de exploração de um produto por uma empresa. Barreiras à entrada também podem ser econômicas, que representam ausência de lucros às firmas entrantes para determinados níveis de preços (GREMAUD et al, 2003). Além disso, de acordo com Gilbert (1989), barreiras à entrada podem ocorrer devido a vantagens em custos, que acontecem quando o custo médio de longo prazo das empresas entrantes é superior das empresas já estabelecidas.

Segundo Gremaud et al (2003), na medida em que barreiras à entrada são elevadas, há espaço para o exercício de poder de monopólio, que consiste na situação em que a empresa eleva seus preços sem diminuir sua participação no mercado. Por outro lado, se as barreiras à entrada forem baixas, as firmas terão pouco espaço para elevarem os seus preços.

b) Diferenciação de produtos

Para Losekann e Gutierrez (2002) a diferenciação de produtos se caracteriza pela percepção dos consumidores de que existe diferença entre os produtos. Segundo Gremaud et al (2003) a diferenciação dos produtos pode ser considerada uma barreira à entrada, está relacionada com a preferência dos consumidores, e permite a elevação do preço sem que a marca seja substituída. A diferenciação de produtos pode ser vertical e horizontal, sendo que a diferenciação vertical se dá quando todos os consumidores preferem um produto frente aos outros, enquanto que diferenciação horizontal ocorre quando um produto é preferível somente por alguns consumidores (BELLEFLAMME; PEITZ, 2000; LOSEKANN; GUTIERREZ, 2002). Em outras palavras, se para um mesmo preço os consumidores não escolhem o mesmo produto, este é diferenciado horizontalmente, e do contrário, se todos os consumidores preferem o mesmo produto, este é diferenciado verticalmente (BELLEFLAMME; PEITZ, 2000).

Em complemento, Shaked e Sutton (1987) exemplificam a diferenciação horizontal como variações nas cores, variedade de produto e *design*, e a diferenciação vertical como variação na tecnologia, qualidade real ou percebida, onde a competição é marcada pela diferenciação em qualidade e os consumidores são dispostos a pagar o valor agregado. Conforme Losekann e Gutierrez (2001), mercados onde existe diferenciação vertical, os diferenciais de preço são elevados, enquanto que os mercados onde existe diferenciação horizontal, normalmente os preços das variedades são próximos.

c) Integração

Uma firma pode ser caracterizada como integrada verticalmente quando toda ou parte da saída do processo a jusante é utilizada como intermediário na produção final, sendo usada como entrada no processo a montante (PERRY, 1989). Assim, o autor afirma que a integração vertical implica em completo controle dos estágios da produção pelo proprietário, e requer flexibilidade para realizar investimentos, contratos de empregos, decisões de produção e distribuição de todas as fases dentro da firma. De acordo com Perry (1989) o foco dos estudos neoclássicos sobre a integração vertical se resume na maneira como as decisões das empresas integradas diferem das decisões das empresas que não são integradas. Para o autor, os incentivos para integração vertical se resumem na diversificação, garantia de fornecimento, aquisição de informação e redução de problemas de agência. Além disso, Robertson e

Langlois (1995) afirmam que a integração vertical garante uma melhor posição para desenvolver e explorar inovações.

Conforme Perry (1989) a integração vertical ocorre devido a três determinantes: economia tecnológica, economia transacional e imperfeições do mercado. Para o autor, a economia tecnológica dá origem a integração vertical na medida em que menos entradas são necessárias para obter o mesmo resultado no processo a jusante. Assim, a integração vertical substitui alguns insumos intermediários e também reduz os requisitos de outros insumos. Quanto à economia transacional, esta se baseia na abordagem da economia dos custos de transação já discutidos neste trabalho, onde os ativos específicos são a variável chave do modelo que determinam a estrutura organizacional. Por fim, com relação às imperfeições do mercado, estas geram a integração vertical principalmente onde existem externalidades e informações imperfeitas ou assimétricas, e podem aumentar ou diminuir o bem-estar.

d) Concentração de vendedores e compradores

A concentração de vendedores e compradores, denominada por Bain (1956) como escala e escopo, diz respeito à concorrência existente em determinado mercado, e reflete uma desigualdade na repartição do mercado entre as empresas. Mello (2002) afirma que a concentração implica em situações nas quais os participantes perdem sua autonomia por meio de fusões, aquisições, incorporações e formação de grupos. Conforme a autora, a concentração pode trazer ganhos de eficiência por meio das economias de escala e escopo, economias de racionalização e especialização, utilização e expansão de capacidades, sinergias e outras formas de interação, economia em P&D, prevenção de comportamentos oportunistas, dentre outros.

Por outro lado, de acordo com Salgado (2009) a concentração dos vendedores proporciona condições para ocorrência de comportamento abusivo, gerando prejuízos ao consumidor. Para a autora, os prejuízos podem ocorrer por meio de efeitos coordenados, originados por comportamento colusivo, e efeitos unilaterais, causados por abuso de posição dominante. Assim, políticas públicas são necessárias para a defesa da concorrência, que pode trazer aumento do bem-estar, investimento em tecnologia e pesquisa, novos produtos e serviços, redução de custos e melhoria da qualidade dos produtos e serviços (SALGADO, 2009).

Segundo Mello (2002) e Resende e Boff (2002), a concentração implica em poder de mercado, que representa a capacidade de controlar o preço dos produtos, ou seja, fixar e

sustentar os preços em um nível acima dos concorrentes sem incorrer em prejuízos na sua participação de mercado. Conforme Schmalensee (1988) o poder de mercado é equivalente ao poder de monopólio, que em curto prazo consiste na capacidade de aumentar os lucros acima do custo marginal; e em longo prazo, é a capacidade de ganhar persistentemente lucros acima do normal por fixação de preços acima do custo médio.

Além do poder de mercado, a concentração também pode gerar poder de monopólio ou poder de compra, que se caracteriza pela existência de um comprador (monopólio) ou poucos compradores (oligopólio) para vários fornecedores (NOLL, 2005). Para Noll (2005) e Carlton e Perloff (1999), o poder de monopólio consiste na situação em que os compradores exercem poder de mercado frente aos vendedores forçando-os a reduzirem seus preços abaixo do que seria estabelecido em um mercado competitivo. Assim, quanto mais a estrutura de mercado se aproximar do formato monopólio, menores serão os preços pagos aos fornecedores. Em algumas transações de mercado em que o comprador exige exclusividade na compra do produto, a relação de poder se estabelece a partir do delineamento monopólio, favorecendo assim o exercício de poder na compra de tais produtos..

Inderst e Wey (2002) afirmam que o exercício de poder de monopólio pode trazer eficiência para o grande comprador ao diminuir os custos de negociação frente aos compradores independentes. Por outro lado, Noll (2005) considera que também pode existir perda de eficiência e bem-estar social na medida em que a renda não é distribuída de forma equitativa ao longo da cadeia. Deste modo, o exercício de poder de monopólio resulta na transferência do lucro do fornecedor a montante para o comprador a jusante, e perda de eficiência no mercado, prejudicando não só os fornecedores, mas também os consumidores (OECD, 2008). Além disso, o poder de monopólio afeta a dinâmica de eficiência ao reduzir os incentivos para investimentos a montante (OECD, 2008). Cabe ainda observar que Inderst e Wey (2002) afirmam que o exercício de poder de monopólio traz problemas quando a pressão pela baixa dos preços é forte a ponto de minimizar a oferta e baixar os preços gerais, além de reduzir investimentos em novos produtos.

2.1.2 Apropriação de renda

Para Klein, Crawford e Alchian (1978), a apropriação de renda é resultado de um comportamento oportunista, e envolve a distribuição dos resultados gerados dentro da cadeia entre os agentes. Para abordar as formas de apropriação de renda, é necessário apresentar os

tipos fundamentais de renda. Para Noll (2005), os três tipos fundamentais de renda são rendas ricardianas, quase-rendas e rendas monopolistas. De acordo com o autor, as rendas ricardianas são aquelas que surgem de uma produtividade diferencial ou custos por unidades menores do que dos concorrentes. Como exemplo, o autor destaca o uso de terras que são mais produtivas para determinadas culturas, permitindo ao produtor rural uma vantagem de custos mais baixos do que dos seus concorrentes.

Para Robinson e Eatwell (1978), a quase-renda consiste no lucro bruto de um investimento que possui retornos futuros esperados. Segundo Noll (2005), a quase-renda está relacionada com custos irrecuperáveis (*sunk costs*)⁵, que no curto prazo não exige retorno financeiro que retribua os investimentos específicos realizados para manter a produção no mercado. Porém, no longo prazo, a firma deve obter a quase-renda suficiente para produzir um retorno competitivo em virtude dos investimentos terem se tornado obsoletos ao longo do tempo (NOLL, 2005). Caso contrário, para o autor, a firma não irá reinvestir. Portanto, apropriação de quase-renda implica em preços que cobrem somente os custos de curto prazo, não cobrindo os custos irrecuperáveis. Por fim, rendas monopolistas são rendas que surgem do exercício de poder de mercado por vendedores, permitindo às empresas preços maiores aos seus produtos (NOLL, 2005).

Para Possas (2002), a apropriação está relacionada com desequilíbrios que acontecem pelo esforço de empresas que se diferenciam e criam vantagens competitivas, buscando obter ganhos monopolistas em segmentos específicos no mercado. Conforme Saes (2009), é a estrutura organizacional que permite uma maior ou menor apropriação de renda, e a perda da renda ou a dissipação de valor acontece no processo de barganha entre os diversos proprietários de recursos.

Conforme Gremaud et al (2003), apesar da OI ter sido um importante instrumento de intervenção sobre os mercados, é uma abordagem que tem sido alvo de algumas críticas. Para os autores, esta literatura possui um caráter estático ao considerar o mercado uma variável exógena em um ambiente em que a mudança tecnológica é intensa. Assim, a estrutura pode mudar com rapidez, desqualificando sua ênfase como variável determinante na OI (GREMAUD et al, 2003). Além disso, para os autores, o paradigma é uma síntese de várias teorias que muitas vezes são incompatíveis e não se consegue obter uma teoria consolidada. Nesta orientação, Saes (2009) afirma que a literatura da OI, no início, não desenvolveu

⁵ Custos irrecuperáveis estão associados a insumos que devem ser incorridos em um mercado específico em um determinado período de tempo (NOLL, 2005).

argumentos de interesse para gerentes por estar focada em políticas públicas, especificamente na regulamentação de setores não-concorrenciais.

Segundo Kupfer e Hasenclever (2002) a OI proporciona um conjunto estruturado de idéias e conceitos, juntamente com um número relevante de resultados empíricos que reforçam e contribuem para sua consolidação no campo do conhecimento. Por outro lado, de acordo com Saes (2009) a OI ignora os desempenhos diferentes das firmas numa mesma indústria, e não explica os limites da firma. Contudo, este arcabouço teórico obteve avanços importantes para a compreensão da estratégia competitiva (SAES, 2009).

2.2 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

A Nova Economia Institucional (NEI) surgiu com uma visão diferente da teoria microeconômica neoclássica, considerando que o mercado não funciona de forma automática, e não opera apenas em função dos preços (WILLIAMSON, 2000). Um marco teórico da NEI foi o artigo seminal de Ronald Coase (1937) denominado *The nature of the firm*, em que o autor critica a noção tradicional da economia neoclássica que considera a firma como uma função de produção. Dessa forma, Coase (1937) amplia a visão neoclássica, e considera além dos custos de produção, custos associados ao funcionamento dos mercados, ou à condução das transações.

Para Coase (1937) a existência destes custos não elimina a possibilidade das transações ocorrerem via mercado, ou seja, o sistema de preços continua sendo relevante, funcionando como mecanismo alocador eficiente de recursos em casos particulares. Porém, o mecanismo de mercado é exceção, e o mecanismo contratual é a regra para alocação dos recursos na sociedade. Desse modo, a firma apresentada por Coase (1937) tem natureza contratual e surge como uma resposta eficiente dos agentes econômicos para coordenar a produção.

Williamson (1985) apresenta a dicotomia do monopólio e eficiência por meio de um mapa cognitivo dos contratos. Segundo o autor, a OI está localizada na vertente de monopólio, que se preocupa com o padrão de troca tendo como objetivo o efeito de monopólio, e se divide em dois segmentos, cliente e rivalidade. Na ramificação cliente são examinadas as restrições do consumidor, manutenção dos preços de revenda, exclusividade, integração vertical dentre outras práticas; e a vertente da rivalidade considera o impacto dessas práticas sobre os concorrentes (WILLIAMSON, 1985). A ECT e ECM, conforme o

autor, se encontram na vertente da eficiência, que objetiva a redução dos custos de transação. Na dicotomia da eficiência se encontra também a ramificação dos incentivos, que para o autor, possui uma abordagem contratual *ex-ante*, em que novas formas de direitos de propriedade e contratos complexos são interpretados como esforços para superar as deficiências de incentivos de direitos de propriedade mais simples e tradições contratantes (WILLIAMSON, 1985).

Conforme Zylbersztajn (2000) ao considerar a firma comonexo de contratos é possível compreender a organização moderna por meio da coordenação vertical (limites da firma) e a estrutura da organização interna. Assim, Zylbersztajn (2009) afirma que se torna possível o estudo das organizações como arranjos institucionais que regulamentam as transações, por meio de contratos formais ou informais. Além disso, a estrutura da firma varia de maneira previsível conforme variáveis passíveis de análise, pautadas pelas regras institucionais (ZYLBERSZTAJN, 2009).

Para Williamson (1985) o objetivo fundamental da NEI é estudar os custos de transação como o indutor dos modos alternativos de organização da produção (estrutura de governança), dentro de um arcabouço analítico institucional. Assim, a unidade de análise fundamental é a transação, definida por Zylbersztajn (1995, p. 28) como “trocas de direito de propriedade associadas a bens ou serviços”. Conforme Pereira, Souza e Cário (2009, p.19) a NEI “se distingue de outras teorias, na medida em que constitui suporte analítico para a caracterização de interações e interatividades econômicas enquanto objeto específico de investigação”.

Nota-se que, conforme Williamson (1985), o ponto central da NEI é considerar as instituições no funcionamento dos mercados. As instituições, de acordo com North (1991) são restrições concebidas humanamente pela interação política, econômica e social, formal ou informal. Essas restrições, historicamente, surgiram para criar ordem e reduzir as incertezas existentes nas trocas. Ao tratar das instituições, Williamson (2000) apresenta quatro níveis para análise social. No primeiro nível, denominado *embeddedness*, são alocadas as normas, costumes, moral, religião e tradições, em que as mudanças ocorrem lentamente. De acordo com o autor, esse nível é estudado principalmente por historiadores e cientistas sociais, e tomado pelos economistas institucionais como dado, ou seja, variável exógena.

O segundo nível, denominado ambiente institucional, é resultado de um processo evolutivo em que regras formais (constituição, legislações, políticas públicas) são introduzidas, além de incentivos para regular as imperfeições e auxiliar no bom funcionamento dos mercados (WILLIAMSON, 1985; 2000). Além disso, o ambiente

institucional também tem a capacidade de mitigar a incerteza diante da racionalidade limitada e informações incompletas⁶. Percebe-se que, de acordo com Williamson (2000), que aspectos importantes nesse nível são as definições dos direitos de propriedade, leis contratuais e o mecanismo de monitoramento (*enforcement*) que buscam a proteção desses direitos.

O terceiro nível, instituições de governança, para Williamson (2000) tem o intuito de ordenar as transações, mitigar os conflitos e trazer ganhos mútuos aos agentes. Dessa forma, as estruturas de governança regulam as transações na busca de reduzir os custos de transação por meio do alinhamento das características das transações. Por fim, o quarto nível consiste na alocação dos recursos, ou na função de produção, em que as mudanças ocorrem de maneira contínua, e depende dos movimentos do mercado.

Williamson (2000) observa que os estudos da NEI, por sua vez, se concentram no segundo e no terceiro nível, sendo considerado assim o ambiente institucional como macroinstituições, e as estruturas de governança como microinstituições. Para Azevedo (2000), o ambiente institucional estabelece as regras formais e informais para as interações entre os seres humanos, e a estrutura de governança regula a transação específica.

2.2.1 Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação (ECT) consiste em uma parte da Nova Economia Institucional, concentrada no nível microanalítico que se preocupa com as estruturas de governança. Em sua essência, conforme Williamson (1985), a ECT tem como pressuposto que o ambiente possui custos de transação positivos, ou seja, existem custos para proteger e capturar direitos de propriedade⁷.

Ao comparar a ECT com outras abordagens do estudo da Organização Econômica, Williamson (1985, p.18) destaca:

Economia dos custos de transação (1) é mais microanalítica, (2) é mais autoconsciente sobre seus pressupostos comportamentais, (3) introduz e desenvolve a importância econômica da especificidade de ativos, (4) se baseia mais na análise comparativa institucional, (5) diz respeito aos negócios da firma como uma estrutura de governança, em vez da função produção, (6) coloca mais peso sobre as

⁶ Racionalidade limitada e assimetria de informação serão discutidas no tópico 2.1.1.1 “Pressupostos comportamentais”.

⁷ Para Barzel (2005, p.348) “direitos de propriedade são direitos econômicos sobre uma mercadoria, e eles indicam a habilidade para apreciar esta mercadoria direta ou indiretamente através da troca”;

instituições de contrato *ex-post*, com ênfase especial na ordem privada (em comparação com a ordem judicial)⁸.

Assim, o nível de análise da ECT é a *transação*, e parte-se do pressuposto que a organização deve adotar estruturas de governança que reduzam os custos de transação. Como afirma Saes (2009), o estudo dos custos de transação, além de auxiliar nas decisões sobre os limites da firma, também contribui para o entendimento das relações entre os agentes da cadeia. Para a mesma autora, os custos de transação existem devido às falhas de mercado, onde os direitos de propriedade não são perfeitamente protegidos. Dessa forma, a proteção dos direitos de propriedade se torna custosa, e os recursos são utilizados para sua apropriação. Nessa orientação, a definição de custos de transação de acordo com Williamson (1993, p.16) é:

Custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico⁹.

Na busca de um melhor detalhamento desses custos, Farina (1999, p.32) define custos de transação como os custos de: “a) elaboração e negociação de contratos, b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, c) monitoramento do desempenho, d) organização de atividades, e) de problemas de adaptação”. A busca de alinhamento entre a estrutura de governança adequada à redução de custos de transação leva à consideração de dois aspectos complementares: os pressupostos comportamentais e os atributos da transação, os quais serão aprofundados a seguir.

2.2.1.1 Pressupostos comportamentais

Na abordagem da Economia dos Custos de Transação, os pressupostos comportamentais são caracterizados pela racionalidade limitada e oportunismo (WILLIAMSON, 1985). Ao discutir a racionalidade limitada, Williamson (1985) afirma que

⁸Transaction cost economics (1) is more micro analytic, (2) is more self-conscious about its behavioral assumptions, (3) introduces and develops the economic importance of asset specificity, (4) relies more on comparative institutional analysis, (5) regards the business firm as a governance structure rather than a production function, and (6) place greater weight on the ex post institutions of contract, with special emphasis on private ordering (as compared with court ordering) (WILLIAMSON, 1985, p.18).

⁹Ex ante costs of drafting, negotiating and safeguarding an agreement, and the ex post costs of haggling and adaptations that result when the execution of a contract is affected by failures, errors, omissions and unexpected changes. In sum, are the costs of running the economic system (WILLIAMSON, 1993, p.16).

os agentes possuem intenção racional, porém agem de forma limitada. Dessa forma, os agentes não possuem a capacidade cognitiva de prever adequadamente os eventos futuros. Nesse caso, está relacionada com aspectos condicionantes das condutas dos agentes diante das incertezas, e também com relação à capacidade de acumular e processar informações. Assim, quanto maior a incerteza, maior a quantidade de contingências futuras e conseqüentemente, a elaboração dos contratos se torna mais complexa. Além disso, Zylbersztajn (2000) afirma que a limitação da racionalidade também está relacionada com a complexidade do ambiente em que os agentes estão envolvidos.

Como resultado do pressuposto da racionalidade limitada advém a noção de incompletude contratual (WILLIAMSON, 2000; BARZEL, 2001). Assim, conforme os autores, pela impossibilidade de estabelecer contratos que abrangem todas as contingências futuras, e pelo elevado grau de complexidade das transações, os contratos são intrinsecamente incompletos. Dessa forma, os agentes elaboram contratos passíveis de negociações e adaptações posteriores, com salvaguardas para lidar com as lacunas inerentes a todos os contratos (BARZEL, 2001).

Nessa orientação, Zylbersztajn (2000) apresenta três razões para a continuidade dos contratos: reputação, garantias legais e princípios éticos. A reputação, para o autor, consiste na consciência do indivíduo de que ao interromper o contrato, haverá um rompimento do fluxo de renda futura. As garantias legais são instituições que possuem a capacidade de identificar, julgar e se necessário, punir agentes que rompem contratos. Os princípios éticos são códigos de condutas, ou contrato tácito entre agentes.

Outro pressuposto comportamental da ECT é o oportunismo, considerado como um comportamento da natureza humana definido como “[...] a busca do auto-interesse com avidez” (WILLIAMSON, 1985, p.6). Zylbersztajn (1995, 2000) apresenta o oportunismo a partir de um jogo não cooperativo, em que as informações são desiguais entre os agentes, e esses desfrutam destas informações para obter vantagem no jogo. Assim, para o autor, o oportunismo implica o reconhecimento de que os agentes buscam o auto-interesse, mantendo informações privilegiadas, rompendo contratos, se apropriando da quase-renda e ferindo códigos de ética aceitos pela sociedade.

Nas palavras de Williamson (1985, p.47) “De um modo geral, o oportunismo refere-se à divulgação incompleta ou distorcida de informações, especialmente para o esforço calculado para enganar, distorcer, disfarçar, ofuscar, ou de outra forma, confundir”¹⁰.

¹⁰ “More generally, opportunism refers to the incomplete or distorted disclosure of information, especially to calculated effort to mislead, distort, disguise, obfuscate, or otherwise confuse (WILLIAMSON, 1985, p.47)”.

Zylbersztajn (1995) destaca que o pressuposto não é que todos os agentes são sempre oportunistas, mas apenas a possibilidade de agir desta forma implica em custos para a realização dos contratos e seu monitoramento.

Como resultado do oportunismo advém o problema do *moral hazard*, ou risco moral, considerado como “[...] forma de oportunismo pós-contratual que surge porque ações que têm resultados eficientes não são livremente observáveis e assim a pessoa pode optar por buscar seus interesses privados em detrimento dos outros¹¹” (MILGROM; ROBERTS, 1992, p.167). Assim, segundo os autores, o risco moral decorre de um problema de informação, em que a dificuldade ou o custo do monitoramento e controle para o comportamento apropriado cria o problema de risco moral.

2.2.1.2 Atributos de transação

Os principais atributos são apresentados por Williamson (1985) como especificidade de ativos, incerteza e frequência. A especificidade dos ativos é a variável-chave do modelo, caracterizada por Williamson (1985) como perda do valor dos ativos envolvidos em determinada transação, no caso desta não se concretizar, ou caso ocorra o rompimento contratual. Como afirma Farina (1999), quanto menor a possibilidade de usos alternativos, maior é a especificidade dos ativos. Pondé, Fagundes e Possas (1997) salientam que a presença de ativos específicos gera uma formatação econômica fundamental em que as interações entre os agentes deixam de ser impessoais e instantâneas, implicando custos para gerí-las.

Para Williamson (1985), os ativos podem assumir uma variedade de formas e ramificações organizacionais que variam entre eles. Desse modo, seis tipos de especificidades de ativos são apresentados por Williamson (1991): (1) especificidade locacional; (2) especificidade de ativos físicos; (3) especificidade de ativos humanos; (4) ativos dedicados; (5) especificidade de marca; (6) especificidade temporal.

A especificidade locacional, para Williamson (1985) ocorre quando estágios sucessivos estão localizados próximos uns aos outros, implicando na condição de imobilidade de ativos, ou seja, a instalação e/ou custos de deslocação são altos. Assim, essa especificidade contribui para economizar custos de transporte e estoques, além de trazer eficiência no

¹¹ [...] is the form of post contractual opportunism that arises because actions that have efficiency consequences are not freely observable and so the person taking them may choose to pursue his or her private interests at others expense (MILGROM; ROBERTS, 1992, p.167).

processamento. A especificidade de ativos físicos, segundo Williamson (1985) acontece quando investimentos físicos específicos são realizados para a execução de determinadas atividades. Já a especificidade de ativos humanos, de acordo com o mesmo autor, é a utilização de capital humano especializado para determinada atividade. Essa especialidade está relacionada com *know-how*, habilidades acumuladas e informações valiosas para a realização das tarefas.

Quanto aos ativos dedicados, Williamson (1985, p.96) afirma “[...] envolve a expansão da fábrica existente em favor de um comprador particular¹²”. Desse modo, os ativos se tornam específicos a uma transação, trazendo riscos para os agentes envolvidos na relação caso ocorra o rompimento contratual. Já a especificidade de marca, conforme o autor, está relacionada com a importância que a marca representa para a atividade específica. Por fim, a especificidade temporal implica na importância do tempo em que se realiza a transação.

Klein, Crawford e Alchian (1978) destacam que a existência de um ativo específico gera uma quase-renda que é definida como a diferença entre o valor resultante na atividade específica e o seu melhor uso alternativo. Assim, para Williamson (1985), quanto maior a especificidade de ativos, maior é a exigência de coordenação nas transações visto que maiores serão as perdas potenciais no caso de ruptura dos contratos. Dessa forma, segundo o autor, existe uma dependência bilateral entre os agentes que transacionam mediante ativos específicos, pois disputam a apropriação da quase-renda existente na transação. Neste sentido, como racional, quanto maior a especificidade do ativo, maior a perda associada a uma ação oportunista, e conseqüentemente, maiores serão os custos de transação (AZEVEDO, 2000).

Quanto ao atributo incerteza, segundo Knight (1921), esse é definido como a situação em que o resultado de um evento é desconhecido, pois não existe base válida de cálculo para o resultado do evento, que é estimado a partir de julgamento subjetivo dos gestores. Nota-se que quanto maior a incerteza, maiores serão as possibilidades de perdas relacionadas com comportamento oportunista, podendo levar ao rompimento contratual na medida em que surgem custos transacionais irremediáveis gerados pela racionalidade limitada (KLEIN, CRAWFORD, ALCHIAN, 1978; ZYLBERSTAJN, 1995; FARINA, 1999).

Quanto à frequência, essa está relacionada com o número de vezes que agentes transacionam. Para Farina (1999), a frequência possui papel duplo. Primeiramente, quanto maior a frequência das transações, menores os custos associados à coleta de dados e elaboração de contratos que imponham restrições ao comportamento oportunista. Em segundo

¹² Evolve expanding existing plant on behalf of a particular buyer (WILLIAMSON, 1985, p.96)

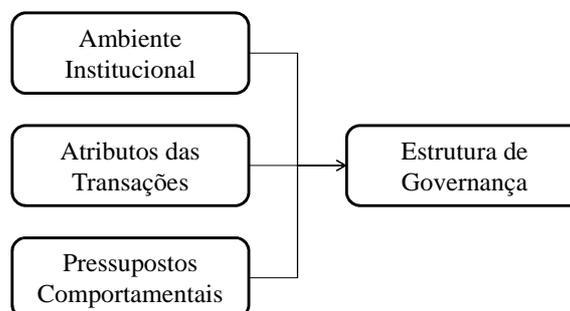
lugar, na medida em que a frequência é alta, a reputação pode ser desenvolvida, limitando a ação oportunista e perda de ganhos futuros.

2.2.1.3 Estruturas de governança

Com o intuito de atingir a eficiência por meio da redução dos custos de transação, os agentes fazem uso de mecanismos para regular as transações, denominados estruturas de governança (WILLIAMSON, 1985). Assim, de acordo com Williamson (2000), as estruturas de governança são microinstituições que regulam uma transação específica, e deve se adequar às características da transação à qual se vincula. Para Farina (1999, p.150) “governar a transação significa incentivar o comportamento desejado e, ao mesmo tempo, conseguir monitorá-lo”. Assim, conforme a autora, estratégias competitivas dependem de estruturas de governança apropriadas para que possam ser bem sucedidas.

Em complemento, Farina (1999) destaca a importância da coordenação das estruturas de governança. Para a autora “Quanto mais apropriada for a coordenação entre os componentes do sistema, menores serão os custos de cada um deles, mais rápida será a adaptação às modificações de ambiente e menos custosos serão os conflitos inerentes às relações cliente/fornecedor (FARINA, 1999, p.155-156)”. Como mostra a Figura 2, além de considerar o ambiente institucional, os atributos de transação e os pressupostos comportamentais direcionam a definição das estruturas de governança (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Figura 2: Esquema da Indução das Formas de Governança

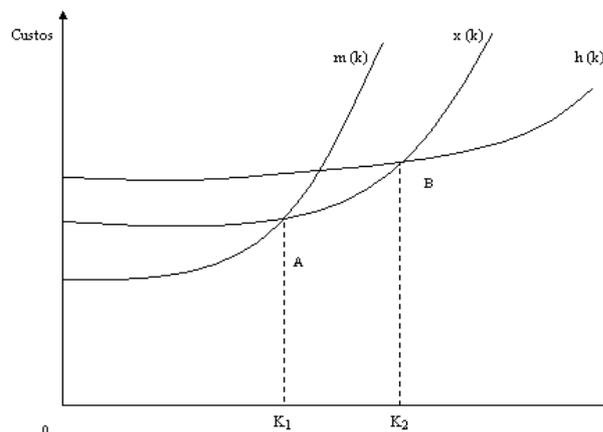


Fonte: Elaborado pela autora

Ao considerar a especificidade de ativo como principal atributo influenciador na escolha da estrutura de governança, Williamson (1991) estabelece uma relação direta entre os custos de transação e a elevação do nível de especificidade de ativos (k) (GRÁFICO 1). Dessa

forma, a curva M corresponde ao mercado, que apresenta custos de transação reduzidos dado que (k) é baixo, e esses custos se elevam mais rapidamente quando aumenta (k) comparativamente as outras curvas; a curva X representa os contratos ou as formas híbridas, em que (k) é maior do que M, e a forma de manter os custos menores é estabelecer contratos, tendo em vista que cria dependência bilateral; a curva H representa hierarquia ou integração vertical, em que (k) é mais alto que X. Assim, na medida em que a especificidade de ativos aumenta, são necessários arranjos institucionais mais complexos para minimizar os custos de transação, optando-se inicialmente pela forma híbrida ou contratos, e mais adiante hierarquia ou integração vertical (KLEIN, CRAWFORD, ALCHIAN, 1978). Azevedo (2000) destaca que, na medida em que a forma organizacional deixa de ser via mercado e passa a ser híbrido ou hierarquia, é possível obter controle sobre a transação, porém perde-se na capacidade de resposta a estímulos externos.

Gráfico 1: Formas de Governança e Especificidades de Ativos



Fonte: Williamson, 1991

Cabe ressaltar ainda que para o nível de especificidade k_1 (A), a escolha da estrutura de governança é indiferente entre $M(k)$ e $X(k)$. Da mesma forma, para o nível de especificidade k_2 (B), a escolha da estrutura de governança é indiferente entre $X(k)$ e $H(k)$. Assim, para Williamson (1985), é seguro prever a forma organizacional a ser adotada quando k se afastar significativamente destes pontos. As características de cada estrutura são discutidas a seguir.

- a) Estrutura de governança via mercado

As transações via mercado se caracterizam por relações descontínuas e impessoais, estabelecendo-se unicamente pela transferência de propriedade de um bem ou serviço em troca de determinada quantia em moeda (PONDE, 1997). Williamson (1985) afirma que as transações via mercado são preferíveis quando o nível de especificidade de ativos é baixo e, assim, os custos de transação também são baixos. Como consequência, Pereira, Souza e Cário (2009) consideram que essas transações se caracterizam pela vantagem de preço. Segundo Williamson (1985), as transações via mercado são mais adequadas a produtos homogêneos (*commodities*), em que existem vários compradores e vários produtores, e não existe grande assimetria de informações.

Milgrom e Roberts (1992) apresentam os fatores que favorecem as transações via mercado. Segundo os autores, esses fatores são identificados como o uso de *inputs* padronizados, a existência de vários fornecedores concorrentes e economia de escala nas firmas fornecedoras. Além disso, para os autores, as vantagens de usar o mercado se dão devido às empresas do mercado serem mais eficientes por serem mais focadas em suas atividades específicas de acordo com diversos fatores. Primeiramente, as empresas do mercado possuem informações proprietárias ou patentes que possibilitam a produção com custos mais baixos. Segundo, essas empresas podem usufruir de economias de escalas, e em terceiro lugar, por meio de suas experiências, essas empresas podem obter economias de aprendizado.

b) Estrutura de governança na forma híbrida

Transações sustentadas em ativos específicos exigem estrutura de governança especializada pois cria dependência bilateral entre os agentes (WILLIAMSON, 2000). Nesse caso, conforme a especificidade aumenta pode se optar pela relação contratual, definida por Williamson (1985) como forma híbrida, sendo uma alternativa ao mercado para condução da transação. Esse mecanismo viabiliza o controle sobre a transação com o intuito de evitar transtornos ou atitudes oportunistas, controlar a variabilidade e mitigar os riscos (ZYLBERSZTAJN, 2009).

Conforme Klein, Crawford e Alchian (1978), é a divisão da quase-renda que gera uma relação contratual entre os agentes, e passa a ser objeto de disputa entre as partes. Além disso, a disputa na divisão da quase-renda ocorre pela possibilidade de haver reposicionamento das partes no futuro, gerando o problema de *hold-up* (KLEIN, CRAWFORD, ALCHIAN, 1978; MILGROM, ROBERTS, 1992). O problema de *hold-up*, ou

de apropriação, é apresentado pelos autores como a situação em que os termos firmados em contratos são renegociados de forma que um agente explora seu parceiro de negócio. Desse modo, o problema de *hold-up* ocorre quando a quase-renda é positiva e os contratos são incompletos, permitindo violações.

Para Zylbersztajn (2009), a realização de contratos implica custos e exige salvaguardas para proteção contra quebras contratuais. Conforme Pondé (1993) salvaguardas contratuais e organizações que sustentam a integridade das transações têm como objetivo diminuir a incerteza derivada do oportunismo e da racionalidade limitada, e reduzir os custos de transação. Williamson (1985) considera que relações de contrato sinalizam *credible commitment*, ou compromisso confiável, que busca garantir integridade das transações, por meio do registro das condições do negócio.

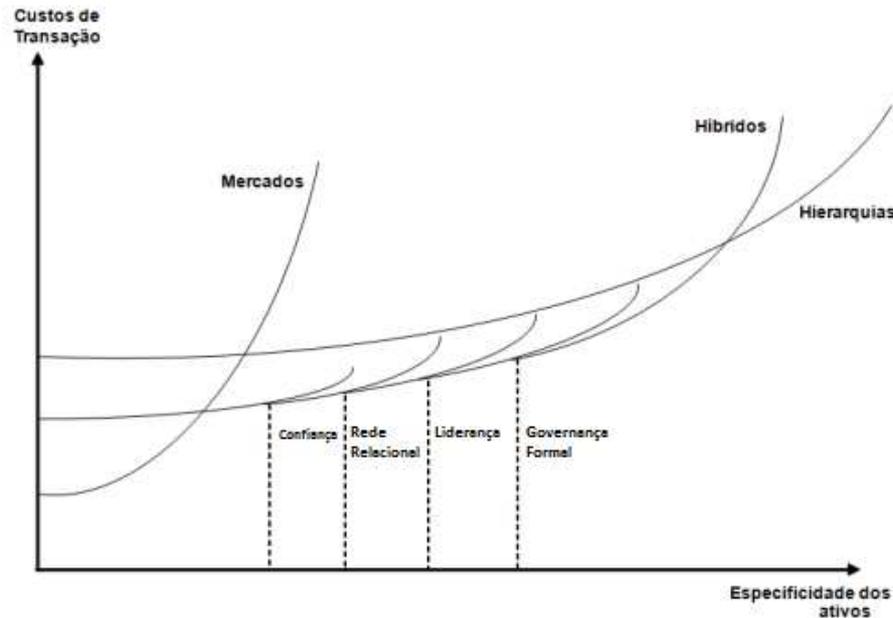
Assumindo o pressuposto da incompletude contratual, Klein, Crawford e Alchian (1978) afirmam que para garantir os direitos de propriedade acordados nos contratos, as firmas podem utilizar mecanismos de *enforcement*. Tais mecanismos são pautados por instituições, formais ou informais, que verificam o cumprimento das regras junto aos agentes das organizações. Nesse sentido, Azevedo (2000) considera que os direitos de propriedade formais normalmente são garantidos pelo poder público, e no caso da inexistência de uma garantia pública, pode haver uma garantia privada para resolução dos conflitos.

Ménard (2002) fez um levantamento de trabalhos sobre as formas híbridas, e buscando regularidades entre eles, segmentou em três categorias: *pooling*, *contracting* e *competing*. De acordo com o autor, *pooling* envolve relações de coordenação e cooperação entre as empresas, e pode acontecer de três formas: seletividade de empresas parceiras, planejamento conjunto de decisões e nível de informações mínimo entre as firmas envolvidas. Já o *contracting* corresponde a acordos que ocorrem de maneira mais ou menos formalizada, e considera a possibilidade de atitudes oportunistas e a incompletude contratual. Por fim, o *competing* consiste na competição característica das transações via mercado, em que existe uma competição entre os parceiros que realizam acordos.

Com base no gráfico *Formas de Governança e Especificidades de Ativos* de Williamson (1991), Ménard (2002) explora as formas híbridas, e propõe o Gráfico 2. Assim, conforme a natureza do monitoramento da transação, do papel que desempenha na implementação dos contratos e na divisão das rendas, o autor segmenta as relações híbridas em: confiança, rede relacional, liderança e governança formal. O autor destaca que um atributo importante a ser considerado é a incerteza, e afirma que existem simultaneamente várias formas de organizações híbridas e com grau diferente de integração. Assim, as relações

podem ocorrer de maneira mais informal, baseados na confiança e reputação, até de maneira mais formalizada, se aproximando das estruturas hierárquicas.

Gráfico 2: Estruturas de Governança



Fonte: Ménard (2002, p.365)

c) Estrutura de governança via integração vertical

A integração vertical consiste na fabricação internamente de produtos, pode ocorrer no sistema produtivo a montante e a jusante, e implica em eficiência pela redução dos custos de transação (KLEIN, CRAWFORD, ALCHIAN, 1978; WILLIAMSON, 1985) Para Williamson (1985) o principal fator para explicar a integração vertical é a existência de ativos específicos, ou seja, quanto maior a especificidade de ativos, a integração vertical se torna mais favorável, pois existe um alto grau de dependência bilateral. Em complemento, Pondé (1993) afirma que a integração vertical permite a mitigação da incerteza comportamental e também do oportunismo, pois elimina os contratos e os reajustes contratuais, além de permitir a especialização da tomada de decisões pelos agentes, e facilitar a resolução de conflitos.

Williamson (1985) acrescenta que, apesar de permitir a redução dos custos de transação, a integração vertical gera outros custos que são inexistentes no mercado, como exemplo os custos gerenciais. Assim, Zylbersztajn (1995) considera que a integração vertical é uma alternativa quando as características das transações não permitem uso do mercado. Nas

palavras de Williamson (1985, p. 90) as principais diferenças entre mercado e integração vertical, ou organização interna, são:

(1) Mercados promovem um alto poder de incentivo e restringem distorções burocráticas mais efetivamente do que a organização interna; (2) Mercados podem algumas vezes agregar demandas vantajosas e, assim, realizar economias de escala e de escopo; (3) Organização interna tem acesso a instrumentos de governança distintos¹³.

2.2.1.4 Estruturas estritamente coordenadas

Na busca por uma explicação científica para a forma e a dinâmica empírica da coordenação da cadeia de suprimentos, Zylbersztajn e Farina (1999) exploram o conceito de coordenação desenvolvido por Williamson (1985). Assim, baseados na teoria dos contratos de Williamson, Zylbersztajn e Farina (1999) apresentam o conceito de estruturas estritamente coordenadas. Desse modo, os autores partem de duas proposições centrais: (1) as cadeias de suprimento devem ser analisadas como um nexo de contratos, e sua forma consiste no alinhamento das características da transação e do ambiente institucional; (2) a existência de arranjos verticais que reproduzem a forma contratual, e a motivação para a organização de subsistemas surgem de estratégias de mercado e da busca pela eficiência por meio da redução dos custos de transação.

Com o intuito de coordenar uma cadeia alimentícia, buscando a eficiência por meio da redução dos custos de transação, as estruturas estritamente coordenadas são compreendidas como “[...] arranjos organizacionais complexos, que envolvem simultaneamente muitos agentes” (ZYLBERSZTAJN, 2009). Para o autor, adicionalmente aos pressupostos da ECT, as estruturas estritamente coordenadas reconhecem que os contratos são estabelecidos entre agentes que são relacionados estrategicamente. Dessa forma, como afirma Zylbersztajn (2009), essa abordagem permite o estudo do alinhamento de estratégias entre as firmas individuais, e empiricamente sua aplicação se dá nos estudos de Sistemas Agroindustriais onde as estratégias exigem cooperação dos distintos agentes.

Para Azevedo e Faulin (2003, p.3) estruturas estritamente coordenadas consistem em um “encadeamento de transações que se sucedem para produzir um produto final, em que partes e contrapartes são identificadas e asseguram a continuidade da reação por meio de uma

¹³(1) Markets promote high powered incentives and restrain bureaucratic distortions more effectively than internal organization; (2) markets can sometimes aggregate demands to advantage, thereby to realize economies of scale and scope; and (3) internal organization has access to distinctive governance instruments (WILLIAMSON, 1985, p.90)

estrutura de governança particular”. Os autores destacam a importância do estudo das estruturas estritamente coordenadas no âmbito da competitividade, tendo em vista que a capacidade de uma firma competir depende da ação coletiva. Conforme Zylbersztajn e Farina (1999, p.256-257)

A motivação para as firmas estabelecerem contratos de modo estritamente coordenados é determinada pelas características das transações que prevalecem no sistema como um todo e também por pressões competitivas impostas por outros conjuntos coordenados por contratos¹⁴.

Mediante ao impacto que as mudanças no ambiente geram nos sistemas de produção em geral, o modelo proposto por Zylbersztajn e Farina (1999) apresenta um mecanismo de identificação ou antecipação de choques, que permitem uma rápida dissipação das informações pela cadeia além de agentes capacitados para reagir conforme as mudanças do ambiente. Por outro lado, estruturas estritamente coordenadas têm a necessidade de controle e monitoramento das transações, incidindo em custos de coordenação tendo em vista a possibilidade de atitudes oportunistas.

Apesar da ECT ter sido muito importante para as questões estratégicas e organizacionais, ela também é alvo de críticas, as quais devem ser consideradas em sua aplicação empírica. Pondé (1993) critica a construção teórica de Coase pela ausência da identificação das razões pelas quais os custos de transação seriam maiores em certas situações e não em outras. Assim, a teoria destaca os custos de transação como variável importante para a definição das estruturas de governança, porém, como apresentado por Pondé (1993), os custos de transação são indeterminados. Além disso, segundo Saes (2009), a ECT ignora os ganhos da produção em equipe, e ignora também a heterogeneidade das firmas.

Em seu artigo, Baumol (1986) considera que o livro de Williamson *The Economic Institutions of Capitalism* (1985) trouxe uma grande contribuição, trazendo novas aplicações, idéias, hipóteses testáveis e estudos de caso. Porém o autor destaca algumas lacunas sobre o livro, como a ausência de uma formalização operacional extensiva que permita a derivação de proposições concretas e a solução de problemas particulares. Para Baumol (1986) essa ausência de formalização operacional está relacionada com dificuldades na natureza do assunto que gera uma lacuna na área metodológica, na construção de modelos formais que rende teoremas esclarecedores e que sejam adequados a testes econométricos.

¹⁴ The motivation for individual firms to establish contracts of a strictly coordinated mode is determined by the characteristics of transactions prevailing through the system and also by the competitive pressures imposed by other coordinated sets of contracts (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999, p. 256-257).

Para Baumol (1986), Williamson faz uma afirmação exagerada ao considerar que muitas instituições econômicas são melhor compreendidas quando são reconhecidas suas contribuições para a redução dos custos de transação, mesmo quando alguns custos não podem ser contabilizados. De acordo com Baumol (1986), o exagero consiste em afirmar que as instituições econômicas do capitalismo têm como principal finalidade e efeito economizar os custos de transação. Além disso, conforme o autor, os negócios da firma devem ser tratados não somente como estrutura de governança como considera Williamson (1985), mas considerar a função produção em determinadas situações.

Outra crítica à ECT é destacada por Foss e Klein (2009), e se refere ao comportamento oportunista. Conforme os autores, as ações oportunistas, atitudes referentes ao pressuposto comportamental da teoria, são raramente observadas empiricamente. Tal fato acontece, de acordo com os autores, devido às estruturas de governança mitigarem esse comportamento. Foss e Klein (2009) ainda consideram que o problema principal é considerar o oportunismo como motivação na teoria, enquanto deveria considerar que todo comportamento é resultado de um estímulo de uma força externa, como expectativa de uma recompensa monetária. Para os autores, este argumento não nega o oportunismo, porém afirma que existem outras formas de ver os comportamentos dos agentes.

2.2.2 Economia dos Custos de Mensuração

A Economia dos Custos de Mensuração (ECM) surgiu como um complemento à Economia dos Custos de Transação, tendo como seu autor principal Yoram Barzel. Ambas as teorias possuem a orientação para eficiência buscando a redução dos custos de transação. Entretanto, a ECT se preocupa com a proteção de quase-renda em uma perspectiva *ex-post*, e a ECM tem como ênfase o incentivo de proteção com perspectiva *ex-ante*. Assim, nessa orientação, o objetivo das organizações é criar, proteger e evitar a dissipação de valor, e como pressuposto, as transações implicam trocas de informações, as quais possuem custos de obtenção e transmissão (BARZEL, 2001; 2005). Assim, busca-se compreender como as propriedades de um produto e suas respectivas informações podem ser utilizadas para estabelecer as relações de troca, e como a propriedade pode ser dividida entre os negociantes (BARZEL, 1982).

A ECM, assim como a ECT, estuda a razão da existência da firma, seus limites, tamanhos e formas de realizarem as transações, dentre outras questões acerca da economia

das organizações. É uma abordagem complementar a ECT, considerando como questão central o custo da mensuração dos atributos para a decisão da estrutura organizacional (BARZEL, 2001). De acordo com Zylbersztajn (2005), as variáveis principais da ECM são menos precisas do que da ECT, porém destacam a existência da variabilidade nas transações. Assim, a unidade de análise desta abordagem consiste em transações decompostas em dimensões mensuráveis, ou seja, decomposição da transação em itens mensuráveis que exercem influência na proteção do direito de propriedade, em que sua presença permite que o direito legal ou o direito econômico possa ser exercido (ZYLBERSZTAJN, 2005; SOUZA, ZYLBERSZTAJN, 2011). Desta forma, identifica-se hipótese testável, que na medida em que a mensuração é fácil e de baixo custo, as transações são favoráveis aos contratos, enquanto que conforme a mensuração é difícil e mais subjetiva, deve-se optar pelas relações de longo prazo ou integração vertical (BARZEL, 2005). Isso implica que, conforme os custos de mensuração diminuem, as atividades via mercado aumentam, enquanto as atividades internas da firma diminuem.

Em sua essência, a ECM relaciona os arranjos institucionais ao controle da perda de eficiência da transação, resultado da dificuldade de mensurar determinados atributos transacionados (ZYLBERSZTAJN, 2009). Assim, de acordo com Zylbersztajn (2005), a lógica da eficiência nesta teoria está relacionada com a alocação dos recursos seguirem uma perspectiva de maximização de valor. Barzel (2005) afirma que os principais fatores que contribuem para a existência de diferentes arranjos institucionais são a possibilidade de mensurar as variáveis dos atributos, o custo da formação de relações de longo prazo, a qualidade do contrato garantido pelo estado e ao número de agentes por quais passa a informação.

Neste contexto, na perspectiva da ECM, os custos de transação são considerados por Barzel (1997, p.2) como “custos associados com a transferência, captura e proteção dos direitos”¹⁵. Deste modo, Saes (2009) afirma que uma implicação importante desta abordagem é a possibilidade de estratégias que buscam a captura dos atributos não-mensurados ou difíceis de serem mensurados. Outro aspecto importante da teoria é que Barzel (2001) considera que existem divergências com relação ao conceito da firma. Assim, o autor adota o conceito de organização ao invés de firma, que é definida como “[...] um nexos de acordos e

¹⁵ I define transaction costs as the costs associated with the transfer, capture, and protection of rights (BARZEL, 1997, p.2)

partes de acordos garantidos pelo capital social centralizado e executado sem a assistência do Estado¹⁶” (BARZEL, 2001, p.1).

Como pressupostos, de acordo com Zylbersztajn (2005), a ECM assume o comportamento oportunista de forma implícita, a racionalidade limitada de forma explícita¹⁷, e a incompletude contratual uma vez que é impossível a mensuração de forma perfeita. O grau de incompletude contratual, segundo Barzel (2001), depende de dois fatores: custo de mensurar os atributos dos ativos e a natureza do controle do estado. Desta forma, quanto mais baixos forem os custos de mensuração, mais claro será o seu delineamento e mais fácil será a garantia de posse. Para o autor, a incompletude contratual implica que os direitos de propriedade não são bem delineados. Assim, o papel das instituições se faz importante para assegurar os direitos de propriedade ao oferecer garantias nas transações (ZYLBERSTAJN, 2005).

2.2.2.1 Direitos de propriedade

Na ECM, o foco é estudar maneiras de construir mecanismos para proteger os direitos de propriedade associados com as dimensões da transação (ZYLBERSTAJN, 2005). Percebe-se que o estudo dos direitos de propriedade é a questão central nesta abordagem, que está relacionado com os custos da informação. Assim, primeiramente, Barzel (2001) distingue direitos legais e direitos econômicos de propriedade.

Para Barzel (2001, p.4) “direitos legais são direitos individuais que o estado ajuda a cumprir¹⁸”. Em outras palavras, a propriedade legal consiste na participação legalmente reconhecida de um título de um ativo. Conforme o autor, o estado protege os direitos, mas nunca perfeitamente, visto que seria muito dispendioso. Além disso, o autor destaca que existe complementaridade entre direitos legais e direitos econômicos.

Segundo Barzel (2001, p.4) “direitos econômicos são o que as pessoas podem fazer com suas *commodities* ou ativos¹⁹”, ou seja, o direito sobre atributos de um ativo controlado por um agente. Assim, conforme o autor, os agentes buscam maximizar os direitos econômicos, dependendo da ação dos outros indivíduos. Neste ponto, se destaca a variável informação, que dá significado à posse, na medida em que essas possuem custos, a ausência

¹⁶An organization is a nexus of the agreements and parts of agreements guaranteed by centralized equity capital and enforced without the state’s assistance (BARZEL, 2001, p.1).

¹⁷ Barzel não assume a racionalidade limitada em seus estudos.

¹⁸ Legal rights are individual’s rights that the state helps enforce (BARZEL, 2001, p.4)

¹⁹Economic rights are what people can do with their commodities or assets (BARZEL, 2001, p.4)

de informação pode identificar que os direitos de propriedade não são claros e sua garantia é custosa (BARZEL, 2005).

Desta forma, temos o conceito de direito de propriedade, que de acordo com Barzel (2005, p.358) “[...] são direitos econômicos sobre um bem, e eles indicam a habilidade para desfrutar deste bem direta ou indiretamente através da troca²⁰”. Conforme Zylbersztajn (2009) cada dimensão da transação implica uma troca de direito de propriedade, e assim possui determinado custo de mensuração. Assim, o valor gerado da transação pode ser dissipado caso os direitos de propriedade não sejam devidamente definidos. Neste sentido, o papel das instituições se faz importante para garantir estes direitos, e o agente tem como característica oferecer garantias nas transações, tendo em vista que os direitos econômicos e legais são garantidos não só pelo Estado, mas também de forma particular (ZYLBERSZTAJN, 2005). Além disso, Barzel (2005) afirma que a possibilidade de captura de oportunidades acontece quando os direitos econômicos de propriedade não são bem definidos. Assim, segundo o autor, a mensuração é custosa e sujeita a erros, e os agentes não ficam certos de como se comportarão em suas trocas.

2.2.2.2 Mecanismos de controle

De acordo com Barzel (2001), na abordagem da ECM, a questão central é como garantir os direitos de propriedade. Assim, são necessários mecanismos de controle para governar as relações de troca entre os agentes. Barzel (2005) considera que existem acordos com formas simultâneas de controle, podendo existir uma transação com atributos mensuráveis, controlados por contratos por meio do estado, e atributos não mensuráveis, controlados por meios alternativos de controle. Para o autor, as trocas podem ser governadas por diversas formas de *enforcement*, ou controle. Estas formas são relações de risco ou leilões, relações contratuais, relações de longo prazo e integração vertical, e se diferenciam entre si de acordo com a estrutura informacional, conforme detalhado a seguir.

a) Relações de mercado

Relações de mercado, leilões, ou ainda como apresenta Barzel (2005) *caveat emptor*, é a maneira mais simples de transacionar, em que uma terceira parte é responsável pelo fazer

²⁰Property rights [...] are economic rights over a good, and they indicate the ability to enjoy the good directly or indirectly through exchange (BARZEL, 2005, p.358).

valer (*enforcement*) da troca, buscando prevenir o roubo e a fraude. Neste caso, segundo o autor, tanto o vendedor quanto o comprador mensuram os atributos dos bens no momento da compra, a mensuração não é custosa e ambas as partes procuram economizar esses custos.

b) Relações contratuais

Outra forma de fazer valer os direitos (*enforcement*) é o contrato, em que é necessária a existência do estado, que executa as estipulações das trocas, além de normas jurídicas para regulamentar as transações. Assim, para Barzel (2005), para que os contratos sejam efetivos, a mensuração e verificação dos atributos devem ser estabelecidas de forma objetiva nas cláusulas contratuais. Nessa orientação, segundo o autor, é melhor estabelecer a transação via contrato na medida em que os custos de mensuração são menores, enquanto que, na medida em que os custos de mensuração se elevam, as transações devem ser estipuladas para acordos de troca de longo prazo.

Nas relações contratuais, Barzel e Suen (1992) afirmam que os proprietários dos recursos, que são relativamente mais produtivos e mais difícil de controlar, se tornam reclamantes residuais. Em outras palavras, o reclamante residual será o que tiver maior capacidade e menores custos de mensuração. Conforme os autores, na medida em que os indivíduos possuem todo o conhecimento das cláusulas contratuais antes de firmarem o contrato, o teorema de Coase se aplica: contratos são escolhidos para maximizar a rede de valores da equipe, ou diminuir os custos de transação.

É importante destacar que, para Barzel (2001) existe uma clara diferença entre contratos e acordos. Para o autor, ambos abrangem a troca de direitos de propriedade, porém a diferença consiste na maneira em que a transação é controlada. Assim, para Barzel (2001), o contrato representa uma troca, ou transação, que é garantido e controlado pelo estado, e o acordo representa uma transação completa e implica em um controle exercido tanto pelos próprios agentes quanto por terceiros.

c) Relações de longo prazo e Integração vertical

As relações de longo prazo se caracterizam pela promessa implícita ou explícita que o vendedor realiza sobre os níveis dos atributos de seus bens (BARZEL, 2005). Assim, para o autor, a mensuração dos atributos é realizada somente no ato de seu consumo pelo comprador, e segundo o modelo, esse tipo de relação é mais favorável quanto mais subjetiva for a

mensuração. Neste caso, é importante investir no relacionamento entre vendedor e comprador, tendo em vista que a reputação dos agentes é importante, ou seja, quanto maior a reputação de um agente, maior a probabilidade desse ser procurado para a realização de trocas.

Desta forma, quando o consumidor fica insatisfeito com a transação realizada, ele pode punir o vendedor não realizando compras futuras, e seguindo esta orientação, quanto mais o vendedor poder ganhar quebrando sua promessa, mais forte é a relação de longo prazo (BARZEL, 2005). Assim, Barzel (2001) afirma que os agentes realizam as relações de longo prazo quando têm a percepção de que o ganho por romper a transação é menor do que o valor da perda de oportunidade de trocas futuras. Para o autor, as relações de longo prazo se dão com o intuito de precaução perante as transações de alto risco, e assim, são governadas sem a participação do estado.

Integração vertical é definida por Barzel (2001, p.9) como “[...] estado em que o reclamante residual de uma empresa, ou de outra organização, assume a variabilidade combinada de duas ou mais operações verticais²¹”. Em outras palavras, a integração vertical é o formato em que a firma realiza duas ou mais operações verticais e se torna responsável para executar os acordos.

Para assumir a configuração da integração vertical, segundo Barzel (2005), dois aspectos são influenciadores. O primeiro é o custo da mensuração dos atributos, e o segundo a possibilidade de apropriação de quase-renda. Assim, deve-se optar pela integração vertical na medida em que o custo de mensuração é alto ou seu controle é subjetivo. Para o autor, erros de mensuração também devem ser levados em consideração, tendo em vista que sua ocorrência é inevitável, e resulta em dispêndio de recursos para capturar os direitos econômicos que não foram bem delineados.

Quanto à possibilidade de apropriação de quase-renda, o modelo apresentado por Barzel difere do modelo de Williamson na ECT. A diferença consiste em que, para Barzel (2005) a presença de ativos específicos não é condição suficiente para a integração vertical. Conforme Barzel (2001), considerando a existência de ativos específicos, na medida em que a definição dos direitos de quase-renda se torna mais fácil, a utilização de contratos também se torna mais fácil, e o incentivo a integração vertical é reduzido.

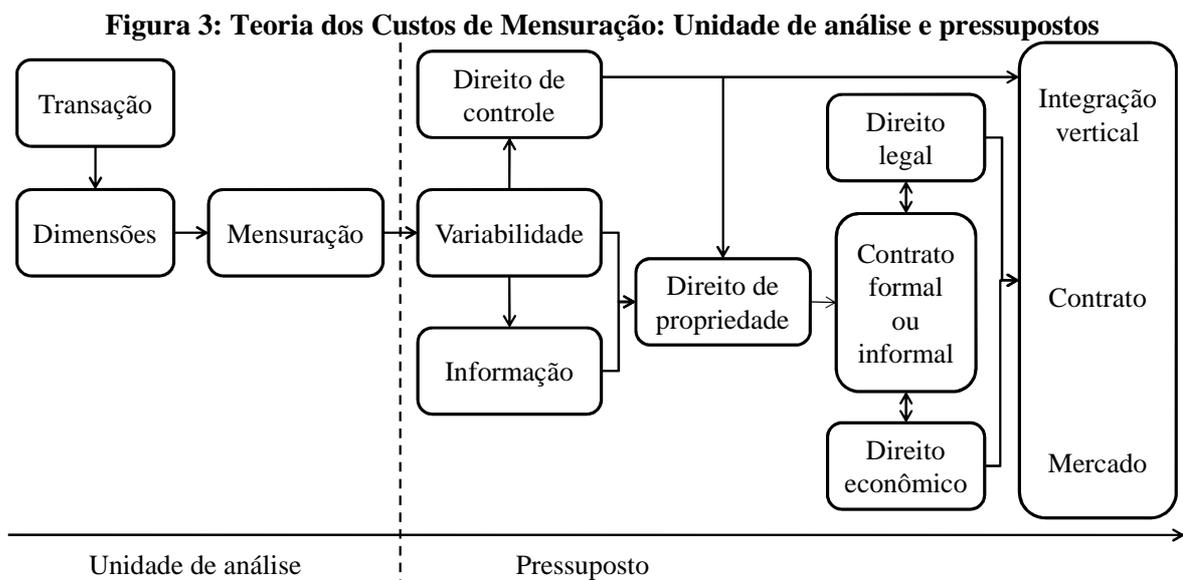
Além disso, Barzel (2005) considera que o custo do delineamento dos direitos legais diminui na medida em que o custo da mensuração dos atributos de uma *commodity* é reduzido, ou na medida em que esses se tornam padronizados. Assim, para o autor, a queda

²¹ Vertical integration is a state wherein a residual claimant of a firm, or of some other organization, has taken on himself the combined variability of two or more vertical operations (BARZEL, 2001, p.9).

nos custos do delineamento dos direitos legais irá levar as firmas a reduzirem o nível de integração vertical. Quanto à padronização, cabe destacar que na medida em que os atributos são padronizados, a possibilidade para captura de quase-renda diminui (BARZEL, 2004). Segundo o mesmo autor, a padronização tende a reduzir os custos de mensuração, e assim estes ativos passam a ser transacionados via contratos, implicando na redução dos custos.

Para Barzel (2005) a integração vertical reduz o custo da mensuração, e se justifica quando seus benefícios ultrapassam os custos obtidos no caso das firmas serem independentes. A integração vertical se torna “[...] atrativa especialmente quando os produtores a montante desejam garantir seus produtos em todos os envolvidos na transação a jusante, que, de forma independente, teria ganho uma ‘carona’ na garantia²²”.

Souza (2010) apresenta um esquema conceitual da ECM, como mostra a Figura 3. Percebe-se que a mensuração dos atributos é o que direciona a estrutura organizacional, juntamente com as formas de garantia dos direitos de propriedade, legal ou econômico. Assim, a dificuldade de mensurar os atributos e os direitos de propriedade mal definidos favorecem a garantia para o direito econômico, e a estrutura organizacional para relações de longo prazo, e em última instância a integração vertical. Por outro lado, na medida em que os atributos são fáceis de mensurar, a garantia se dá pelo direito legal, com as transações estabelecidas por meio de contratos ou via mercado.



Fonte: Souza (2010)

²² Vertical integration is especially attractive when upstream producers wish to guarantee their products across downstream transactors, who, when independent, would have gained from taking a ride on guarantee (BARZEL, 2005, p.372).

Por fim, observa-se que a ECM, de acordo com Caleman (2005), permite flexibilidade na escolha do mecanismo de governança, sendo um modelo dinâmico que permite análise caso a caso. Porém, poucas são as críticas encontradas na literatura. Para Zylbersztajn (2005; 2009) tal fato ocorre devido a esta abordagem ser recente, e ainda não consolidada. O autor ainda considera que existe um número limitado de estudos empíricos e não há pesquisas para coletar literatura existente em um formato bem organizado.

2.2.3 Nova Economia Institucional e Organização Industrial

Estrategicamente, as teorias abordadas da Nova Economia Institucional (ECT e ECM) e a OI se complementam ao considerarem que o objetivo da firma deve ser estabelecer posição lucrativa e sustentável por meio de investimentos em ativos específicos e da limitação de apropriação de margens pela garantia do direito de propriedade (SAES, 2009; SOUZA, ZYLBERSZTAJN, 2011). Souza e Zylbersztajn (2011) destacam que essas abordagens se aproximam tanto pela complementaridade quanto pelo conflito. Para os autores, o conflito reside nos aspectos relacionados à racionalidade, em que a NEI assume a racionalidade limitada, enquanto a OI pressupõe a racionalidade plena. A complementaridade se justifica na medida em que os arranjos se formam tanto na busca pela eficiência (NEI) quanto pela busca de poder de mercado (OI) (WILLIAMSON, 1985; FARINA, AZEVEDO, SAES, 1997; SOUZA; ZYLBERSZTAJN, 2011).

Como já foi apresentado, ambas as teorias representam uma ruptura com a teoria microeconômica neoclássica. Além disso, cabe destacar que ambas as abordagens (NEI e OI) assumem as instituições como reguladores. Pela NEI, as instituições são consideradas como as regras do jogo, e também a OI ao considerar a legislação antitruste que busca evitar condutas abusivas.

Saes (2009) propõe um quadro integrativo entre as abordagens ECT e OI, considerando que a existência de custos de transação gera estratégia sustentável ao criar barreiras à entrada. Em complemento, pode-se inferir que a adoção da estrutura de governança adequada permite a prevenção de condutas com poder de apropriação de renda, ao mesmo tempo que pode viabilizar estratégias competitivas sustentáveis. Além disso, ao se inserir mecanismos de mensuração de dimensões específicas, limita-se a apropriação de margens pela garantia do direito de propriedade, notadamente no direito legal.

De acordo com Barzel (2001; 2005) e Zylbersztajn (2005), na abordagem da Nova Economia Institucional, a ECM se complementa com a ECT. Para Zylbersztajn (2005) a ECT

e ECM possuem objetivos comuns, que é explicar o tamanho, o escopo e a estrutura das firmas, bem como padrões de coordenação de produção. Zylbersztajn (2005) afirma que a ECT considera a formação de estrutura objetivando a proteção contra apropriação de quase-renda e a diminuição dos custos de transação com perspectiva *ex-post*, enquanto a ECM objetiva a proteção de valor, considerando as dificuldades na mensuração das dimensões das transações, com perspectiva *ex-ante*. Neste caso, segundo o autor, a integração entre as abordagens permitiria a proteção *ex-ante* e *ex-post*.

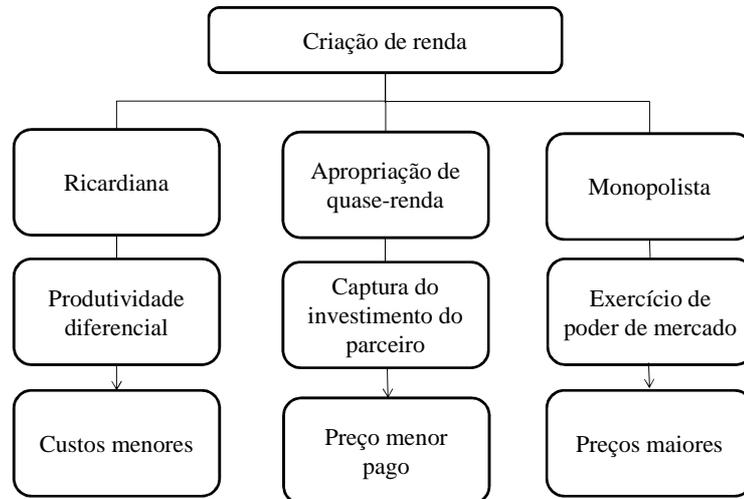
Nesse contexto de proteção se insere o foco do estudo, que é a apropriação de renda. Conforme apresentado, de acordo com Noll (2005), a criação de renda pode ser de três maneiras: renda ricardiana; renda monopolista; quase-renda (FIGURA 4). A renda ricardiana²³ é criada mediante produtividade diferencial em que se auferem custos menores. A quase-renda é criada juntamente com os investimentos especializados (KLEIN, CRAWFORD, ALCHIAN, 1978; NOLL, 2005). Já a renda monopolista é resultado do exercício de poder de mercado, onde a firma utiliza preços maiores e se utiliza de barreiras à entrada para evitar os concorrentes.

Nota-se que a quase-renda é definida como “a diferença entre a receita total e os custos evitáveis de curto prazo”²⁴ (OECD, 2009, p.28). Klein, Crawford e Alchian (1978) definem a quase-renda como a diferença entre o valor resultante na atividade específica e o seu melhor uso alternativo. Conforme os autores, quando o ativo específico é instalado, pode ser tão caro para remover ou tão especializado para o usuário em particular que o poder de mercado é criado de forma generalizada, em situações não comumente chamadas de monopólio. De acordo com Klein, Crawford e Alchian (1978), esse poder de mercado generalizado se apresenta quando existem muitos fornecedores potenciais de um determinado ativo para um usuário em particular.

Nesta situação, percebe-se que as teorias se relacionam ao se considerar que o modelo de monopsonio pode se caracterizar quando investimentos em ativos específicos são realizados. No curto prazo, o monopsonista pode ser capaz de se apropriar da quase-renda, porém em longo prazo, a tentativa de apropriação irá induzir a saída dos fornecedores, ao anteciparem que serão incapazes de recuperar seus investimentos e conseqüentemente não irão reinvestir (NOLL, 2005). Nesta orientação, em longo prazo em mercados competitivos pode existir somente apropriação de renda ricardiana ou renda monopolista (NOLL, 2005).

²³ Pesquisas que aprofundam os estudos sobre a renda ricardiana são realizadas pela Visão Baseada em Recursos (*Resourced Based View*), tendo como principais autores Edith Penrose, Jain Barney e Margaret Peteraf.

²⁴ Quasi-rents are the difference between total revenue and short-run avoidable costs (OCDE, 2009, p.28).

Figura 4: Criação de renda

Fonte: Elaborado pela autora com base em Noll (2005)

Quanto à apropriação de renda, essa assume posições diferentes de acordo com a abordagem teórica utilizada. Pela ECT, a apropriação de renda consiste no resultado de um comportamento oportunista, pressuposto comportamental da teoria, intensificado pela presença de ativos específicos (KLEIN, CRAWFORD, ALCHIAN, 1978). Pela ECM, quando os direitos de propriedade são mal definidos, cria-se margens para a apropriação, resultado também de atitudes oportunistas (BARZEL, 2001). Já pela OI, a estrutura de mercado pode favorecer a apropriação, principalmente quando resulta no exercício de poder de mercado (NOLL, 2005). De maneira complementar, a apropriação de renda pode ocorrer quando investimentos em ativos específicos são realizados (ECT), os direitos de propriedade não são bem definidos (ECM), e envolve um agente com possibilidade de exercício de posição de dominância na relação. Nesse contexto, cabe destacar as orientações de Foss e Klein (2009), ao considerar que todo comportamento é resultado de um estímulo de uma força externa, como expectativa de uma recompensa monetária.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 NATUREZA DA PESQUISA

Segundo os objetivos propostos no presente estudo, a pesquisa de natureza qualitativa é a mais adequada, pois como afirma Richardson (2008, p. 90), a pesquisa qualitativa é uma “[...] tentativa de uma compreensão detalhada dos significados e características situacionais apresentados pelos entrevistados, em lugar da produção de medidas quantitativas de características ou comportamentos”. Em complemento Minayo (2008, p.21) observa que “[...] a pesquisa qualitativa responde a questões muito particulares. Ela se ocupa das ciências sociais, com um nível de realidade que não pode ou não deveria ser quantificado”. Conforme Gaskell (2002, p.68) “a finalidade real da pesquisa qualitativa não é contar opiniões ou pessoas, mas ao contrário, explorar o espectro de opiniões, as diferentes representações sobre o assunto em questão”.

Segundo Neves (1996), a pesquisa qualitativa é direcionada ao longo de seu desenvolvimento por um plano previamente definido, e não tem como objetivo enumerar ou medir eventos. Para o autor, na maioria das vezes a pesquisa qualitativa não se utiliza de estudos estatísticos e possui uma perspectiva diferenciada da adotada pelos métodos quantitativos. Por outro lado, é frequente que o pesquisador procure compreender os fenômenos pela perspectiva dos participantes da situação estudada, e com base nesse aspecto realiza a sua interpretação dos fenômenos pesquisados.

Flick (2004) explana que a pesquisa qualitativa é um processo contínuo de formação de interpretações da realidade, afirma que o pesquisador, ao estar no processo de interpretação de entrevistas e ao apresentá-las como parte de seus resultados, constrói uma nova versão do todo. O mesmo autor apresenta os principais aspectos desse tipo de pesquisa, que são: apropriabilidade de métodos e teorias, perspectivas dos participantes e suas diversidades, reflexividade do pesquisador e da pesquisa e variedade de abordagens e métodos na pesquisa.

Cabe observar que, conforme Merriam (1998), na pesquisa qualitativa, o pesquisador é o principal instrumento para coleta e análise dos dados, envolvendo a pesquisa de campo e é baseada em conceitos, hipóteses ou teorias. A autora ainda afirma que este tipo de pesquisa é ricamente descritivo, e se dá a partir de observações e entendimentos intuitivos adquiridos no campo.

Essas características ratificam ao uso da abordagem qualitativa no presente estudo, destacando-a como a mais adequada. Isso porque o objetivo não é quantificar ou generalizar

as informações, mas sim compreender características situacionais do Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná e as condições de a apropriação de renda.

3.2 TIPO E CORTE DA PESQUISA

Definida a natureza da pesquisa, e ao se pensar nos objetivos do presente estudo, se faz necessário delimitar o tipo da pesquisa. Assim, a pesquisa se caracteriza como descritiva. Para Triviños (2007), esse tipo de pesquisa tem como objetivo descrever criteriosamente os fatos e fenômenos da realidade, com o intuito de obter informações de um problema ou uma oportunidade a ser investigada. Conforme o autor, o foco principal da pesquisa descritiva é o desejo de conhecer o fenômeno ou situação em estudo, seus traços específicos buscando apresentar precisamente suas características. Segundo Vergara (2007), a pesquisa descritiva deixa expostas as idiosincrasias de determinada população ou fenômeno. Para Cervo e Bervian (2002) este tipo de pesquisa envolve os procedimentos de observar, registrar e analisar e correlacionar os fatos sem, no entanto contar com um viés de manipulá-los, dessa forma os dados são colhidos na própria realidade.

O corte da pesquisa é caracterizado como transversal com perspectiva longitudinal, pois segundo Vieira e Zouain (2004) a coleta dos dados se deu em um determinado ponto no tempo, no período entre 12 de novembro de 2012 e 14 de dezembro de 2012, considerando as influências passadas. Desta forma, o presente estudo informa a situação que existe no momento da coleta de dados, com um olhar sobre as ações tomadas no passado.

3.3 DADOS E INSTRUMENTOS DE COLETA

Como forma de viabilizar as orientações estabelecidas, o trabalho foi desenvolvido por meio de pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo. Medeiros (2005) conceitua a pesquisa bibliográfica como pesquisa em livros e revistas sobre o assunto que será estudado, e tem por objetivo atualizar o autor sobre as pesquisas já realizadas sobre o tema. Godoy (2006) afirma que a pesquisa bibliográfica é importante para informar os caminhos metodológicos já percorridos de forma que torne possível mapear os principais paradigmas orientadores das pesquisas já desenvolvidas.

Para a realização da pesquisa de campo, no presente estudo utilizou-se dados primários e secundários. Para Marconi e Lakatos (2009), os dados primários ou documentação

direta, envolvem a coleta de dados no próprio local de onde os fenômenos advêm. Os dados secundários, para as mesmas autoras, são conjunto de dados que pode advir de: arquivos públicos; arquivos particulares; fontes estatísticas; fontes não escrita; e pesquisa bibliográfica.

Triviños (2007) afirma que a coleta de dados na pesquisa qualitativa é substancial, sendo necessária uma interação dinâmica para a sua realização, não sendo possível assumir visões isoladas. Assim, os dados primários foram coletados por meio de entrevistas. Esse método é bastante utilizado em pesquisas das ciências sociais empíricas, e tem como objetivo compreender as atitudes e motivações em relação aos comportamentos das pessoas em contextos sociais específicos (GASKELL, 2002). Para Valles (apud GODOI, MATTOS, 2006) a entrevista permite alcançar grande riqueza informativa por meio de perguntas e respostas em uma interação direta e flexível. Conforme Gaskell (2002) a entrevista fornece os dados básicos para o desenvolvimento e a compreensão das relações entre os atores sociais e a situação.

Segundo Merriam (1998) as entrevistas podem ser estruturadas, semi-estruturadas e não estruturadas. No presente trabalho, as entrevistas foram semi-estruturadas, que para Merriam (1998) e Godoy (2006), significa que a entrevista é guiada por tópicos que orientam as perguntas a serem formuladas, de forma flexível. Nesse caso, os entrevistados elaboram suas respostas, sendo possível o pesquisador incluir perguntas ao longo da entrevista, e permite desvios da seqüência estabelecida, porém todas as questões do roteiro devem ser realizadas. O registro da entrevista foi feito por anotações do entrevistador durante o processo, e gravações diretas de acordo com a aprovação do entrevistado. Para Merriam (1998) esta técnica pode causar desconfiança ao entrevistado no início, porém eles tendem a esquecer que estão sendo gravados durante o processo.

Quanto à seleção dos entrevistados, Minayo (1996) afirma que na pesquisa qualitativa o critério não é numérico, pois o enfoque não é a generalização, e sim um aprofundamento e abrangência na compreensão do fenômeno. Valles (apud GODOI, MATTOS, 2006) considera que as amostras nos trabalhos qualitativos não são geralmente pré-especificadas, mas podem evoluir ao longo da pesquisa de campo. Assim, para Godoi e Mattos (2006) a inexistência da preocupação com a representatividade estatística possibilita ao entrevistador uma flexibilidade para voltar ao campo e aprofundar a conversação com os participantes.

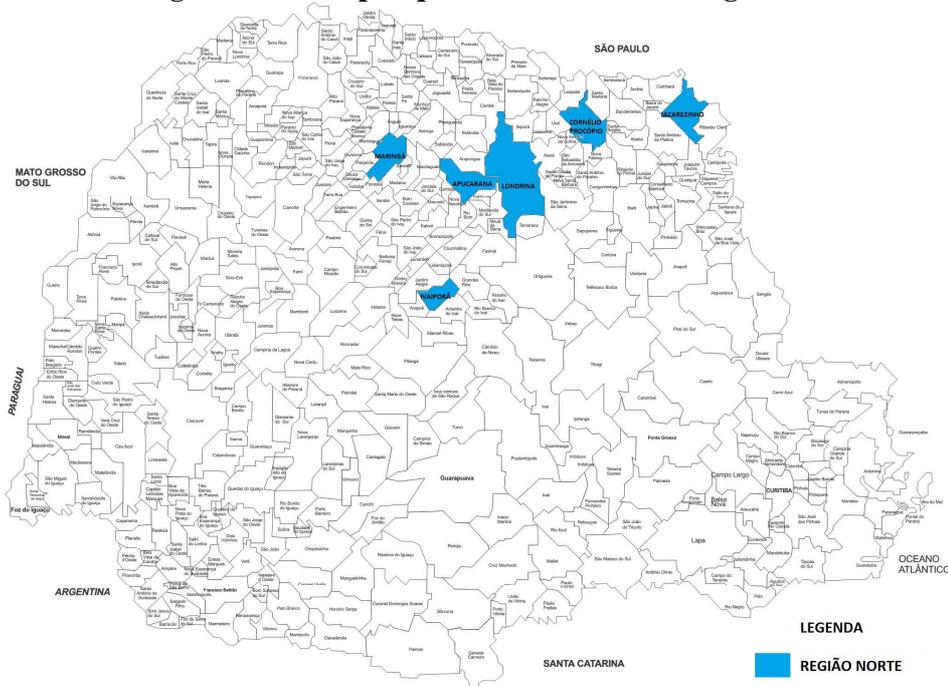
Creswell (2007) afirma que a seleção dos participantes das entrevistas é proposital, de maneira que sejam escolhidos os sujeitos que podem trazer mais contribuição para entender o problema e a questão de pesquisa, e também que atendam seus objetivos. May

(2004) considera que, para a realização das entrevistas é necessário acessibilidade, cognição e motivação. A acessibilidade, para o autor, está relacionada com a condição de o entrevistador ter acesso a informação necessária para atingir os objetivos do trabalho. A cognição é o entendimento do papel do entrevistado para a realização da pesquisa, e por fim a motivação, em que os sujeitos entrevistados sintam que sua participação e suas respostas são valorizadas pelo entrevistador, e que sua cooperação é fundamental para a realização da pesquisa.

Dessa forma, a realização de entrevistas semi-estruturadas foram realizadas com produtores de café convencional e especial *fair trade*, e processadores localizados na região Norte do estado do Paraná. Os produtores foram selecionados levando-se em consideração o tempo de atuação na atividade, a quantidade de café produzido e a região produtora. Espera-se que, com sua experiência, esses produtores possam apresentar as informações necessárias para o cumprimento do trabalho.

Quanto aos processadores, foram entrevistados gestores responsáveis nas empresas que transacionam com os produtores, utilizando assim o critério de indicação e julgamento. A pesquisa foi realizada na região Norte do Paraná, que produz maior parte do café no Estado. Os municípios que se destacam na produção de café na região, segundo SEAB/DERAL (2012), são: Cornélio Procópio, Ivaiporã, Jacarezinho, Londrina, Maringá e Apucarana, conforme ilustrado na Figura 5, e que definem o *lôcus* de pesquisa.

Figura 5: Municípios produtores de café da região Norte do Paraná



Fonte: Elaborado pela autora a partir de informações da SEAB/DERAL (2012)

O critério utilizado para determinar o tamanho da amostra no presente trabalho é a saturação teórica, apresentada por Gaskell (2002) como a situação em que o pesquisador percebe que não aparecerão novas percepções sobre o tema estudado. Para Glaser e Strauss (1967 apud GODOI, MATTOS, 2006) a saturação teórica acontece quando o pesquisador adquire confiança empírica de que não se encontram dados adicionais que venham contribuir para o desenvolvimento da pesquisa. Esta situação acontece pois, embora as situações sejam únicas aos indivíduos, suas representações são resultado de processos sociais compartilhados (GASKELL, 2002).

Os entrevistados da pesquisa foram divididos em três segmentos: produtores rurais ligados à produção de café convencional e especial; gestores responsáveis pela transação com os produtores em indústrias processadoras de café, e por fim, corretores. Ao todo foram realizadas trinta entrevistas no período entre 12 de novembro de 2012 e 14 de dezembro de 2012, sendo que a entrevista de maior duração teve 45min e 42seg, e a entrevista de menor duração teve 9min e 3seg, totalizando uma média de 23min de duração. As entrevistas foram transcritas e arquivadas em meio eletrônico. Para realizar as entrevistas foram feitos dois roteiros, um para produtores (apêndice 1), e outro para gestores das empresas processadoras (apêndice 2), sendo que para os corretores foi adaptado a partir do roteiro dos processadores.

A escolha dos produtores rurais respeitou os seguintes critérios: Manter a produção de café na região Norte do Paraná; ter no mínimo quatro anos de atuação na atividade; ter no mínimo dois alqueires com a plantação de café. A região Norte do Estado foi escolhida por concentrar a produção de café convencional e especial no estado. O critério de tempo de atuação e área de plantação foi levado em consideração com o intuito de obter informações mais estruturadas e com maior nível de confiabilidade em função da experiência dos produtores na atividade e nas relações transacionais. Os produtores de café convencional entrevistados se localizam nas cidades: Mandaguaçu, Mandaguari e Pirapó, e os produtores de café especial entrevistados se localizam na cidade de Abatiá, ambos na região Norte do Paraná.

Os produtores rurais, escolhidos desse modo por conveniência e julgamento, formaram um grupo de vinte e três pessoas, treze produtores de café convencional e dez produtores de café especial com certificação *fair trade*. Quanto às empresas processadoras pesquisadas, essas foram escolhidas de acordo com a localização, notadamente na região Norte do Paraná, e a disponibilidade e acessibilidade dos gestores. Assim, os processadores formaram um grupo de cinco firmas, sendo que os entrevistados foram gestores responsáveis

pela transação com os produtores, localizados nas cidades de: Mandaguaçu, Maringá, Mandaguari e Rolândia.

Cabe observar que a maioria dos processadores entrevistados não possui relação direta com produtores de café, possuindo relação com corretores que intermediam as transações entre os produtores e processadores. Dessa forma, para complementar a pesquisa, optou-se por realizar entrevistas com corretores de café (em número de dois) com o objetivo de triangular e corroborar as informações coletadas. Para a seleção dos corretores foi levado em consideração a localização (Norte do Paraná), a acessibilidade e disponibilidade dos entrevistados. O número de entrevistas foi determinado de acordo com a saturação teórica e a convergência dos dados.

Bauer (2002) considera que a combinação de métodos para coleta de dados tende a contribuir com a pesquisa na medida em que são analisados em conjunto. Dessa forma, juntamente com as entrevistas semi-estruturadas, a coleta de dados primários também foi feita por meio da observação não-participante. Para Lüdke e André (1986), a observação possibilita ao pesquisador o contato pessoal, fazendo com que este fique próximo ao fenômeno pesquisado. Conforme os mesmos autores, “A experiência direta é sem dúvida o melhor meio de verificação da ocorrência de um determinado fenômeno” (LÜDKE; ANDRÉ, 1986, p.26). Na observação não-participante, segundo Godoy (2006), o pesquisador atua como espectador, e busca ver e registrar o máximo de ocorrências que interessam com o objetivo do trabalho. Assim, no presente estudo, a observação não-participante se efetivou pela realização de entrevistas diretamente na propriedade rural e nas empresas processadoras, de forma que a mesma se consolidou como uma ferramenta complementar ao processo principal de levantamento de informações.

Os dados secundários foram utilizados para ratificar as informações do trabalho, e foram obtidos a partir dos seguintes meios: Instituto de Geografia e Estatística – IBGE, Associação Brasileira da Indústria de Café – ABIC, Associação de Cafés Especiais do Norte Pioneiro do Paraná – ACENPP, trabalhos acadêmicos dentre outros.

3.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

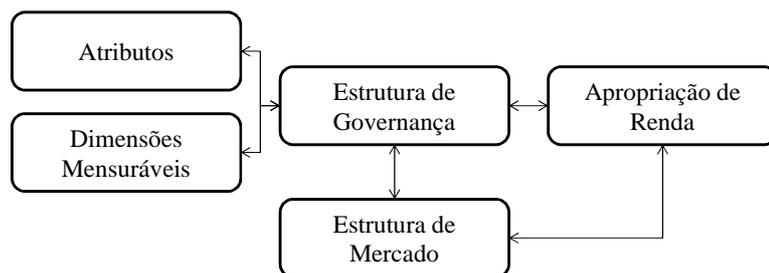
O tratamento dos dados teve início por meio da transcrição integral das entrevistas gravadas, de forma a preservar as respostas dos entrevistados propiciando futura análise. A análise e interpretação dos dados se deram por meio do método de análise de conteúdo, que

apesar de ser objeto de críticas por alguns autores que a consideram com influências positivistas (TRIVIÑOS, 1987; GODOI, 2006), este método “[...] se integra cada vez mais na exploração qualitativa de mensagens e informações” (MORAES, 1999, p.8). Conforme Moraes (1999, p.8) “A análise de conteúdo constitui uma metodologia de pesquisa usada para descrever e interpretar o conteúdo de toda classe de documentos e textos”. Segundo Minayo (1996) é o mais utilizado em pesquisas qualitativas. Para a autora, a análise de conteúdo busca ir além da descrição do conteúdo da mensagem, para atingir uma interpretação mais profunda. Bauer (2002, p.191) considera a análise de conteúdo como “[...] uma técnica para produzir inferências de um texto focal para seu contexto social de maneira objetivada”.

Quanto aos tipos de análise de conteúdo, Ibáñez (1986) apud Godoi (2006) e Moraes (1999) consideram que essa possui duas vertentes, análise quantitativa e qualitativa. Neste trabalho, a análise de conteúdo será qualitativa, que se caracteriza pela busca da compreensão dos fenômenos investigados e sua finalidade não é generalizar ou testar hipóteses, mas sim construir a compreensão das informações.

Seguindo as orientações de Moraes (1999), a análise de conteúdo foi realizada em cinco etapas: preparação das informações; unitarização ou transformação do conteúdo em unidades; categorização ou classificação das unidades em categorias; descrição; interpretação. A primeira etapa, segundo o autor, consiste em identificar diferentes amostras de informações a serem analisadas; a etapa de unitarização ou transformação do conteúdo em unidades se configura ao estabelecer a unidade de análise, que posteriormente será submetido à classificação; em seguida, a categorização se estabelece ao agrupamento de dados levando em consideração a parte comum existente entre eles, facilitando a análise da informação; na etapa da descrição os significados captados serão apresentados, em que para cada categoria é necessário um texto síntese que expresse este conjunto de significados; por último, a interpretação realizada em duas vertentes, uma perante a fundamentação teórica, e a outra com base nos dados e nas categorias de análise.

Sendo assim, a análise do conteúdo se deu buscando informações de consenso, ou convergência, verificando as informações levantadas com a teoria discutida, e segmentadas e agrupadas, seguindo as orientações de Godoy (2006) nas categorias apresentadas na Figura 6.

Figura 6: Categorias de análise

Fonte: Elaborado pela autora

Conforme se observa, para identificar aspectos que podem gerar apropriação de renda, foi necessário compreender como se estabelecem as estrutura de governança, bem como os atributos e dimensões mensuráveis, e também a estrutura de mercado. De forma inversa, a compreensão da estrutura de governança, considerando-se a possibilidade de apropriação de renda, possibilitam compreender essa configuração e suas inter-relações a partir de pressupostos teóricos complementares. Nota-se que as orientações emanadas das instituições, são em princípio consideradas variáveis exógenas, ou seja, estão presentes para todos os agentes presentes no sistema.

3.5 QUESTÕES DE PESQUISA

Nos estudos qualitativos, a formulação de questões de pesquisa possui grande importância para direcionar e delimitar o trabalho a ser desenvolvido. Conforme Triviños (2007), é necessário que o pesquisador tenha clareza na formulação da questão de pesquisa para diminuir o risco de não conseguir interpretar uma grande quantidade de dados. Dessa forma, o Quadro 1 apresenta as questões de pesquisa, que orientaram e direcionaram o presente estudo, complementado com as questões a serem aplicadas com produtores e processadores para obtenção de respostas.

Quadro 1: Categorias, objetivos e questões relacionadas (continua)

Categorias	Questão de pesquisa	Produtores	Processadores
Estrutura de Mercado	Como se caracteriza a estrutura de mercado vigente nas transações no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná, ao se considerar os segmentos produtor e processador?	<ul style="list-style-type: none"> - Quais as exigências para entrar no negócio de produção de café? - Foi necessário realizar um investimento específico para a produção de café ao se inserir nesta atividade? Qual investimento? Ele pode ser direcionado a outro tipo de atividade? - Quais são as dificuldades 	<ul style="list-style-type: none"> - Quais as exigências para entrar no negócio de processamento de café? - Foi necessário realizar um investimento específico para o processamento de café ao se inserir nesta atividade? Qual investimento? Ele pode ser direcionado a outro tipo de atividade? - Quais são as dificuldades

Quadro 1: Categorias, objetivos e questões relacionadas (continuação)

		<p>que um novo produtor encontra ao se inserir nesta atividade?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existe competição entre os produtores de café? E entre os processadores? - Qual a sua principal vantagem em relação aos seus concorrentes? - Existe diferenciação do seu produto quando comparado com outros produtores? - É agregado valor ao seu produto, transformando-o em café especial? Se sim, quais as vantagens? Como acontece a relação com o processador? 	<p>que um novo processador encontra ao se inserir nesta atividade?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existe competição entre os produtores de café? E entre os processadores? - Qual a sua principal vantagem em relação aos seus concorrentes? - Existe diferenciação dos seus produtos quando comparado com os seus concorrentes? - É processado algum tipo de café especial? Se sim, quais as vantagens? Como acontece a relação com o produtor? Como as exigências são acordadas?
<p>Atributos de transação</p> <p>Dimensões Mensuráveis</p>	<p>Quais os atributos de transação e as dimensões mensuráveis nas transações que envolvem o segmento produtor e processador no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Quais características do café ou condições estabelecidas na negociação com o processador podem gerar perda de valor no caso da sua utilização em outra atividade? - Em quais situações não existe informação suficiente para tomar as decisões de maneira mais eficiente? - Com que frequência acontece as vendas do café com o processador? - Quais características do café são exigidas pelo processador, e de que forma elas são mensuradas? Qual a forma de garantia dessas características? - Alguma característica do produto é acordada de maneira informal para o seu fornecimento? Qual a maneira de medir e garantir essa característica? 	<ul style="list-style-type: none"> - Quais características do café ou condições estabelecidas na negociação com o produtor podem gerar perda de valor no caso da sua utilização em outra atividade? - Em quais situações não existe informação suficiente para tomar as decisões de maneira mais eficiente? - Com que frequência acontece as compras do café com o mesmo produtor? - Quais características do café vocês exigem dos produtores, e de que forma elas são mensuradas? Qual a forma de garantir essas características? - Alguma característica do produto é acordada de maneira informal para a sua compra? Qual a maneira de medir e garantir essa característica?
<p>Estrutura de Governança</p>	<p>Como se caracterizam as estruturas de governança presentes no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná envolvendo produtores e processadores?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Como é feita a venda do seu café? Sempre foi assim? Por que prefere dessa forma? - Quais seriam as vantagens de fazer um contrato com a empresa que compra o seu café? - Há quanto tempo você vende seu café para esse comprador? Seus resultados foram melhores depois que você passou a fazer 	<ul style="list-style-type: none"> - Como vocês fazem a aquisição do café que utilizam na produção? Sempre foi assim? Por que prefere dessa forma? - Qual seria o principal motivo para vocês produzirem o café para as atividades da produção? - Quais vantagens e desvantagens de comprar o café necessário no mercado? - A produtividade de vocês

Quadro 1: Categorias, objetivos e questões relacionadas (continuação)

		negócios com ele? - Como as relações com o seu comprador influenciam nas suas decisões?	poderia melhorar no caso de estabelecer contratos com os produtores para o fornecimento do café? - Como as relações com os produtores influenciam nas decisões da empresa?
Apropriação de renda	Como a estrutura de governança se configura em relação a estrutura do mercado, atributos transacionados, dimensões mensuráveis e a possibilidade de apropriação de renda no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná?	- Quem se beneficia mais com a atividade do café (produtor ou processador)? - Como é definido o preço de venda do café com o processador?	- Quem se beneficia mais com a atividade do café (produtor ou processador)? Como é definido o preço de venda do café? Caso aumente este preço, você acredita que perderia mercado?

Fonte: Elaborado pela autora

3.6 DEFINIÇÕES CONSTITUTIVAS E OPERACIONAIS

A definição constitutiva é considerada como o conceito teórico, próprio da teoria ou revisão da literatura, porém insuficiente para os propósitos científicos (KERLINGER, 1980). Assim, segundo o autor, faz-se necessário a definição operacional, definida como uma explicação de como os principais conceitos utilizados serão entendidos no estudo, ou seja, atribuição de um significado a um construto.

Dessa forma, com o intuito de esclarecer os conceitos aqui utilizados, são listadas abaixo as definições constitutivas e operacionais dos principais termos que serão utilizados no trabalho.

a) Estrutura de governança

Definição constitutiva: Conforme Williamson (1985), estrutura de governança é o mecanismo de coordenação que determina a maneira que as transações são configuradas, se caracterizando em três formas: via mercado, híbrido ou contratos e integração vertical.

Definição operacional: Neste estudo, a estrutura de governança será considerada a maneira como se estrutura a relação entre o produtor e o processador de café, podendo ser via mercado, por intermédio de contratos, ou integração vertical, caracterizada pela situação em que o produtor processa o seu café ou o processador que produz sua matéria-prima.

b) Custo de transação

Definição constitutiva: De acordo com Williamson (1985), os custos de transação são os custos *ex ante* de prepara e, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post*

dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas.

Definição operacional: Serão considerados os custos existentes para a realização das transações de aquisição de matéria prima (café), considerando, para sua ocorrência, os pressupostos comportamentais, notadamente o oportunismo e a racionalidade limitada.

c) Atributos da transação – Especificidade de ativos

Definição constitutiva: Especificidade de ativos é caracterizada por Williamson (1985) como perda do valor dos ativos envolvidos em determinada transação, no caso desta não se concretizar, ou caso ocorra o rompimento contratual. Segundo o autor, as especificidades dos ativos podem ser locacional, de ativos físicos, de ativos humanos, ativos dedicados, especificidade de marca e especificidade temporal.

Definição operacional: Neste estudo, especificidade de ativos caracteriza as propriedades relacionadas ao produto transacionado ou as condições estabelecidas para sua produção e negociação, cuja presença pode gerar possibilidades de comportamento oportunista e perda de valor para sua utilização em outra transação.

d) Atributos da transação – Incerteza

Definição constitutiva: Segundo Knight (1921), a incerteza é definida como a situação em que o resultado de um evento é desconhecido, pois não existe base válida de cálculo para o resultado do evento, que é estimado a partir de julgamento subjetivo dos gestores.

Definição operacional: Incerteza identifica situações em que não há informações suficientes entre os agentes para minimizar custos *ex ante* e *ex-post* na transação.

e) Atributos da transação – Frequência

Definição constitutiva: Número de vezes que agentes transacionam (FARINA, 1999).

Definição operacional: No presente estudo, a frequência será considerada como o número de vezes que os produtores transacionam com os processadores, e vice-versa.

f) Dimensões mensuráveis

Definição constitutiva: Decomposição da transação em itens mensuráveis que exercem influência na proteção do direito de propriedade, em que sua presença permite que o direito legal ou o direito econômico possa ser exercido (ZYLBERSZTAJN, 2005).

Definição operacional: Neste trabalho, dimensões mensuráveis serão consideradas como características do café e de seu manejo que são mensuráveis e possui influência na identificação e proteção do direito de propriedade.

g) Quase-renda

Definição constitutiva: Klein, Crawford e Alchian (1978) definem quase-renda como a diferença entre o valor resultante na atividade específica e o seu melhor uso alternativo.

Definição operacional: A quase-renda será observada pela diferença entre o valor de uma atividade específica e a sua segunda melhor opção.

h) Renda ricardiana

Definição constitutiva: Para Noll (2005), a renda ricardiana é a que surge de uma produtividade diferencial ou possui custos por unidades menores do que dos concorrentes.

Definição operacional: No presente trabalho, a renda ricardiana será identificada pela existência de custos menores de produção em comparação entre os agentes.

i) Renda monopolista

Definição constitutiva: De acordo com Noll (2005), renda monopolista é a que surge devido ao exercício de poder de mercado, permitindo as empresas preços maiores aos seus produtos.

Definição operacional: Neste estudo a renda monopolista será considerada mediante o exercício de poder de mercado, a concentração e o uso de preços maiores perante os concorrentes.

j) Apropriação de renda

Definição constitutiva: De acordo com Klein, Crawford e Alchian (1978) a apropriação de renda é resultado de um comportamento oportunista, e consiste na distribuição de resultados gerados na cadeia entre os agentes. Para Noll (2005) a renda apropriada pode ser monopolista, resultado do exercício de poder de mercado gerando preços maiores; ricardiana, quando existe uma produtividade diferencial que permite custos menores, ou quase-renda que implica em custos irrecuperáveis, em que os preços cobrem somente os custos de curto prazo.

Definição operacional: No presente trabalho, apropriação de renda será identificada na situação em que um dos agentes pode ficar com a maior parte da renda gerada, seja por exercício de poder de dominância, seja porque consegue menores custos na transação ou pela possibilidade de comportamento oportunista. Dito de outra forma, na identificação de quem tem maiores ganhos sobre a renda gerada na relação produtor/processador.

k) Estrutura de mercado

Definição constitutiva: De acordo com Farina (2000) a estrutura de mercado é entendida como características do espaço de troca e de concorrência entre firmas.

Definição operacional: No presente trabalho, a estrutura de mercado será entendida por meio da identificação do número de agentes que integram o segmento produtor e processador

localizados na região Norte do Paraná e das condições de troca que se relacionam com a possibilidade de exercício de poder de mercado ou que possam limitar a ação desses agentes.

l) Barreiras à entrada

Definição constitutiva: Para Kupfer (2002), barreira à entrada é qualquer fator que impeça a livre mobilidade de capital para uma indústria a longo prazo e, conseqüentemente, torne possível a existência de lucros supranormais permanentes nessa indústria.

Definição operacional: No presente trabalho, as barreiras a entrada serão identificadas pela facilidade ou dificuldade que os produtores ou processadores existentes possuem para impedir a entrada de novos concorrentes.

m) Diferenciação

Definição constitutiva: De acordo com Losekann e Gutierrez (2002), a diferenciação se caracteriza pela percepção dos consumidores que existe diferença entre os produtos, permitindo diferenciais de preços são elevados.

Definição operacional: Neste estudo, a diferenciação será compreendida por meio dos diferenciais de preços existentes entre os cafés que gera preferência perante os consumidores.

n) Integração Vertical

Definição constitutiva: Para Perry (1989) a integração vertical é caracterizada quando toda ou parte da saída do processo a jusante é utilizada como intermediário na produção final, sendo usada como entrada no processo a montante.

Definição operacional: A integração vertical será observada na situação em que o produtor processa o seu café ou o processador que produz sua matéria-prima.

o) Concentração de produtores e vendedores

Definição constitutiva: Segundo Mello (2002), a concentração de produtores e vendedores reflete uma desigualdade na repartição do mercado entre as empresas.

Definição operacional: Neste trabalho, a concentração de produtores e vendedores será verificada pelo número de produtores e processadores existentes na região Norte do Paraná.

3.7 VALIDADE E CONFIABILIDADE DA PESQUISA

Para Merriam (1998) é necessário que a pesquisa qualitativa tenha validade interna, confiabilidade e validade externa. A validade interna se preocupa com os resultados e a sua correspondência com a realidade, ou seja, verificar se as conclusões são conforme ao

fenômeno estudado. Conforme a autora, seis estratégias básicas podem ser utilizadas para aumentar a validade interna da pesquisa:

1) Triangulação, que consiste na utilização de várias fontes de coleta, investigadores independentes ou vários métodos para confirmar os resultados alcançados; 2) Verificação dos membros, ou seja, conferir as informações com os entrevistados; 3) Observação de longo prazo, que se caracteriza pela observação ou coleta de dados do mesmo fenômeno de forma repetitiva durante um período de tempo; 4) Exame de pares, solicitando opiniões de pessoas qualificadas sobre os resultados na medida em que estes são atingidos; 5) Participação ou modos colaborativos de pesquisa, envolvendo os participantes em todas as etapas da pesquisa, desde a conceituação do estudo até as conclusões; 6) Vieses do pesquisador, ou seja, esclarecer os pressupostos do pesquisador no trabalho, sua visão de mundo e as abordagens teóricas utilizadas (MERRIAM, 1998).

Assim, para aumentar a validade interna da presente pesquisa, foram utilizadas as estratégias de triangulação, exame de pares e vieses do pesquisador. Na triangulação, foram utilizadas várias fontes de informações, produtores de café convencional e especial *fair trade*, processadores, corretores, dados secundários e a revisão teórica. No exame de pares, foi realizado a verificação das informações com os entrevistados quando necessário, e no exame de pares foi solicitada a opinião de pessoas qualificadas sobre os resultados. Por fim, os vieses do pesquisador também foram esclarecidos, apresentando os pressupostos do trabalho e as abordagens teóricas utilizadas.

Quanto à confiabilidade da pesquisa, segundo Merriam (1999), esta consiste na capacidade de replicação dos resultados da pesquisa. Ao se tratar da pesquisa qualitativa, a replicação dos resultados se torna problemática, pois o comportamento humano não é estático. Desta forma, para Merriam (1998), na pesquisa qualitativa a confiabilidade se caracteriza pela consistência dos resultados com relação aos dados coletados. Para isso, a mesma autora apresenta algumas técnicas para garantir que os resultados sejam confiáveis. As técnicas que serão utilizadas no presente estudo são: 1) Posição do investigador, que deve explicar seus pressupostos e teoria em que se baseiam o trabalho, bem como sua posição com relação ao grupo estudado, o critério para seleção dos entrevistados e a descrição do contexto em que os dados foram coletados; e 2) Triangulação de dados, utilizando várias fontes de dados para o mesmo fenômeno em estudo.

A confiabilidade dos resultados da entrevista, segundo Godoi e Mattos (2006), se dá pela correspondência entre as produções geradas e o modelo teórico da pesquisa. Neste sentido, no presente trabalho a confiabilidade se deu também pela correspondência entre os

resultados das entrevistas e o modelo teórico da pesquisa que se baseia na Nova Economia Institucional (Economia de Custos de Transação e Economia de Custos de Mensuração) e a Organização Industrial. A triangulação de dados envolveu o confronto de informações oriundas de produtores, processadores, corretores, dos dados secundários, bem como da literatura que oferece suporte à discussão.

Com relação a validade externa, para Merriam (1998), está relacionada com a possibilidade das conclusões do estudo serem aplicadas a outras situações, com o intuito de generalizar os resultados do estudo. Como a pesquisa qualitativa busca compreender os fenômenos, e não generalizar ou quantificar, Merriam (1998) também propõe algumas estratégias para aumentar a validade externa da pesquisa: 1) Descrição densa, apresentando informações suficientes para que os leitores compreendam o fenômeno estudado; 2) Categoria modal, que consiste na descrição do programa, evento ou indivíduo é comparado com outros da mesma classe para que os usuários possam fazer comparações com suas próprias circunstâncias; 3) Projeto em vários locais, de preferência os que maximizem a diversidade do fenômeno de interesse, de maneira que os resultados possam ser aplicados a um maior número de situações (MERRIAM, 1998). Desta forma, no presente estudo, pretendeu-se aumentar a validade externa por meio da descrição densa e minuciosa do tema pesquisado para possibilitar o leitor compreender as características relacionadas à sua condição. Além disso, envolve uma região em que a atividade é predominante.

4 O SETOR CAFEIEIRO

A origem do consumo de café é incerta, porém é difundido que o hábito iniciou na Etiópia no século XV, quando um pastor observou que suas cabras, após comer o fruto do café, se tornavam mais dispostas (SIQUEIRA, 2005; ICO, 2012). Assim, monges da época passaram a consumir o café na forma de infusão²⁵, e obtendo efeito positivo com a melhoria física e melhor disposição para o trabalho, a cultura do café foi difundida na região (ABIC², 2012). O produto passou a ser torrado no século XVI, na Pérsia (ABIC², 2012), se propagou primeiramente na África, e em seguida no Oriente Médio, e no século XVII o café chegou à Europa, sendo seu consumo expandido rapidamente em Paris, Veneza, Londres e Viena (SIQUEIRA, 2005). Posteriormente, já no século XVIII, o cultivo do café foi levado às colônias francesas de São Domingos e Antilhas Francesas na América Central e Caribe. No Brasil, as primeiras mudas chegaram na década de 1720, dando início ao cultivo do café no Pará, e posteriormente nos estados vizinhos, Amazonas e Maranhão.

O mercado do café possui grande representatividade no mundo, já que é um dos produtos primários mais valiosos no comércio mundial (ICO, 2012). Seu cultivo, processamento, comércio, transporte e comercialização proporciona emprego para milhares de pessoas em todo o mundo, sendo crucial para a economia e política de muitos países em desenvolvimento (ICO, 2012). De acordo com Saes e Nakazone (2002), a contribuição da cafeicultura para o desenvolvimento humano acontece pela complexidade da cadeia que demanda, em diferentes proporções, mão de obra qualificada e não qualificada, caracterizando o setor como um bom distribuidor de renda.

De acordo com o ICO (2012) o Brasil foi o maior produtor de café nos anos de 2011 e 2012, seguidos do Vietnã, Etiópia, Colômbia, Peru, e Índia, como apresentado na Tabela 1.

Tabela 1: Produção mundial de café (em milhares de sacas)

País	2010	2011
Brasil	48.095	43.484
Vietnã	19.467	18.300
Etiópia	7.500	8.312
Colômbia	8.523	7.800
Peru	3.986	5.443
Índia	5.033	5.333
Mundo	134.241	131.382

Fonte: Elaborado com base nos dados da ICO, 2012.

²⁵ Bebida feita pela imersão do café em água quente ou a ferver.

Nota-se que a produção dos países em desenvolvimento é concentrada ao café verde, que é exportada para países desenvolvidos que realizam o seu processamento, e vendem o produto final com maior valor agregado (SIQUEIRA, 2005). Este cenário, de acordo com Siqueira (2005), enfatiza a necessidade de investimentos em programas que busquem o aumento da competitividade em toda a cadeia do café nestes países. Devido a sua importância estratégica para a economia dos países produtores, a produção de café em sua maioria é monitorada pelos seus governos, que formulam políticas de apoio para garantir as atividades nos períodos de crise (ANÁLISE..., 2009). Além disso, existe também a indução da produção por meio de estímulos que não somente os preços, por exemplo, financiamento de custeio ou investimentos.

A produção de café se caracteriza por uma atividade de longo prazo, em que as lavouras possuem longevidade em média de vinte anos, e exige elevados investimentos no seu início (ANÁLISE..., 2009). Estas condições implicam em um tempo grande para reação da produção aos estímulos do mercado. Além disso, a produção de café possui alto risco, pois está sujeita às condições de clima, ataque de pragas, e às condições de um mercado que estruturalmente é adverso (ANÁLISE..., 2009). Exige mão de obra de forma intensiva, o produto não é perecível e de fácil armazenagem, o que permite que eventuais excedentes da produção tenham impacto significativo no mercado, influenciando principalmente no preço do produto (ANÁLISE..., 2009).

O consumo de café no mundo é concentrado em alguns países, principalmente desenvolvidos, com exceção do Brasil (SIQUEIRA, 2005). Porém, de acordo com o autor, a tendência é a desconcentração do consumo mundial de café, uma vez que o consumo tem aumentado em outros países. A Tabela 2 apresenta os maiores consumidores de café no mundo, e a quantidade de consumo em milhares de sacas nos anos de 2010 e 2011.

Tabela 2: Consumo mundial de café (em milhares de sacas)

País	2010	2011
Estados Unidos	21.783	22.043
Brasil	19.070	19.573
Alemanha	9.292	9.460
Japão	7.192	7.015
França	5.713	5.958
Itália	5.781	5.678
Mundo	135.667	137.921

Fonte: Elaborado com base nos dados da ICO, 2012.

Cabe observar que a produção de café se concentra em países em desenvolvimento, onde existe grande quantidade de mão de obra não qualificada e de baixo custo (ANÁLISE..., 2009). Assim, o consumo interno dos países produtores envolve um produto de qualidade inferior, devido ao menor nível de renda em relação aos países desenvolvidos e grandes consumidores (ANÁLISE..., 2009).

4.1 EVOLUÇÃO DO SETOR CAFEIEIRO NO BRASIL

No Brasil, na década de 1770, o café passou a ser cultivado no Rio de Janeiro, dando início ao ciclo agrícola de maior importância e impacto econômico no país desde o seu descobrimento (SIQUEIRA, 2005). Segundo o autor, primeiramente o café foi cultivado para suprir o consumo interno, porém no final da primeira década do século XIX, a cultura do café teve um novo impulso, estimulado pelas exportações. Por volta da década de 1820, as exportações brasileiras de café representavam 20% das exportações mundiais, e no final da década o País tornou-se o maior produtor e exportador mundial de café (SIQUEIRA, 2005; SAES, 1995).

Em 1906, o País detinha cerca de 80% da produção mundial de café, e iniciou uma política unilateral de sustentação de preços com a tentativa de obrigar os demais países produtores a compartilhar o custo da política de valorização (SAES, 1995). De acordo com a autora, com o fracasso desta tentativa, em 1962 foi instituído o primeiro Acordo Internacional do Café (AIC) e então o mercado mundial de café passou a ser objeto de uma política de sustentação de preços que se manteve até julho de 1989. Para Saes (1995), o Brasil teve um papel central no sucesso da política de sustentação de preços no mercado internacional, porém se sujeitou à redução de sua participação no mercado, tendo na década de 50 cerca de 40% e na década de 80, 25% das exportações mundiais.

Diante deste contexto, no final da década de 80 observa-se uma postura diferente do Brasil ao não aceitar mais as reduções na participação do Brasil nas exportações de café, implicando no rompimento do AIC, e como resultado, as cotações do café diminuíram (SAES, 1995). Saes (1995) afirma que a coordenação do mercado cafeeiro nacional pelo Estado determinou a dinâmica particular de cada um destes segmentos e também condicionou o desempenho do mercado externo, ou seja, o desempenho do mercado internacional refletiu a ação das políticas regulatórias do Brasil.

Diversos fatores contribuíram para o crescimento da produção brasileira de café ao longo da história. Dentre eles, destaca-se a rápida expansão do consumo mundial, principalmente americano que, a partir da década de 1880 já absorvia 40% do total de café exportado (SAES, 1995). Além disso, segundo a autora, a escassez da oferta no mercado internacional que gerou o aumento dos preços, estimulando o cultivo do café. As dificuldades dos concorrentes asiáticos também contribuíram para o crescimento da produção do café no Brasil, que tiveram suas produções dizimadas por pragas, e também o financiamento da imigração de mão-de-obra livre em substituição do trabalho escravo por parte do Estado, garantindo condições competitivas para a lavoura nacional (SAES, 1995).

O contexto de regulamentação vivenciado pelo Brasil até a década de 90 influenciou os processadores de café, tanto no segmento de torrefação e moagem quanto no segmento de café solúvel (SAES, FARINA, 1999). Na indústria de torrefação e moagem, para as autoras, o principal resultado da regulamentação foi o desestímulo ao investimento nas firmas em vários aspectos, dentre eles na capacitação gerencial, no desenvolvimento do produto, na redução de custos e no aperfeiçoamento de processos. A determinação dos preços impedia a segmentação do mercado, e assim os processadores passaram a adulterar o café, misturando-os com produtos mais baratos. A queda na qualidade do café torrado e moído implicou na retração da demanda, que foi revertida posteriormente com a desregulamentação (SAES, FARINA, 1999). Já na indústria de café solúvel a influência da regulamentação gerou outros resultados. De acordo com Saes e Farina (1999) a implantação e o crescimento dessas firmas foi incentivado pelo governo em razão do excesso de oferta de grãos, permitindo que a aquisição de matéria prima fosse subsidiada.

Segundo Farina e Zylbersztajn (1998), com a desregulamentação na década de 90, o SAG do café experimenta a liberdade de mercado. Nessa condição, passa a conviver com regras rígidas de cotas de exportação (e conseqüente formação de estoques invendáveis), ausência de proibição de entrada de empresas no segmento industrial e tabelamento de preços do café no varejo se estabelecem como novos referenciais para definir as condutas das empresas. Além disso, com a desregulamentação, houve abertura para a produção de café diferenciado, estratégia de competição pela agregação de valor ao produto permitindo um aumento nos preços (SAES, FARINA, 1999).

4.2 O SETOR CAFEEIRO NO BRASIL

O Brasil é considerado o maior e mais importante produtor de café do mundo, com uma diversidade de regiões produtoras, variedade na qualidade do café, e diversos modelos tecnológicos de produção (SAES, NAKAZONE, 2002). Além disso, no País, o café é produzido em 14 estados, está presente em 1400 municípios, emprega direta e indiretamente 8,4 milhões de trabalhadores (ANÁLISE..., 2009). Para o ano de 2012, a previsão é um aumento de 16% sobre a safra de 2011, totalizando 50,45 milhões de sacas de 60 kg, justificada pela maior utilização da mecanização, inovações tecnológicas, exigências do mercado pela qualidade do produto e a boa gestão da atividade (CONAB, 2012).

O Brasil também é considerado o segundo maior consumidor de café do mundo (ANÁLISE..., 2009). Conforme Zylbersztajn, Farina e Santos (1993), o café é um produto insubstituível que não sofre concorrência direta de outro produto, além do seu consumo ser um hábito convencional do brasileiro. De acordo com a ABIC (2012) o consumo interno de café no Brasil cresceu 3,05% de 2010 pra 2011. Em 2011, o consumo de café foi de 19,975 milhões de sacas, sendo que o consumo *per capita* representa 6,18kg de café em grão cru ou 4,94 kg de café torrado, quase 83 litros para cada brasileiro por ano. Conforme a ABIC (2012) os fatores que propiciaram o aumento de consumo interno do café foram: o crescimento do consumo fora do lar; a entrada no mercado de novos produtos inovadores e a melhoria da qualidade, com a ampliação da oferta de produtos diferenciados. O Gráfico 3 apresenta o crescimento do consumo interno de café no Brasil até o ano de 2012.

Gráfico 3: Evolução do consumo interno de café no Brasil



Fonte: ABIC, 2012

No Brasil são produzidos vários tipos de café em função de sua diversidade geográfica e modelos tecnológicos diferenciados (ANÁLISE..., 2009). No entanto, em geral a produção no País consiste no café arábica e robusta ou *conillon*. O café arábica, de acordo com Mamontow (2003), possui gosto suave, aromático, redondo e achocolatado, é mais sensível e se adapta melhor em grandes altitudes e clima ameno, com temperaturas entre 15°C e 22°C. O café robusta é mais barato, com o custo cerca de 30% menor, menos valorizado e mais utilizado na produção de café solúvel por possibilitar um maior rendimento industrial e ter um deságio em relação ao café arábica (SAES, NAKAZONE, 2002). Sua planta é rústica e requer menos cuidado, não possui ciclo bienal, é mais resistente às pragas e condições adversas de clima, e mais utilizado nos *blends*²⁶ (ANÁLISE..., 2009). A diferença entre as espécies, segundo Mamontow (2003) consiste no número de genes, sendo que o arábica possui 44 genes, enquanto o robusta possui 22. A Tabela 3 apresenta a produção de café arábica e robusta nos Estados brasileiros nos anos de 2011 e 2012. Nota-se que a produção de café arábica se destaca frente ao café robusta na maioria dos Estados.

Tabela 3: Produção de café arábica e conillon nos Estados brasileiros em mil sacas

Estado	2011		2012*	
	Arábica	Robusta	Arábica	Robusta
Minas Gerais	21882,0	299,0	26340,0	299,0
Espírito Santo	3079,0	8494,0	2860,0	9355,0
São Paulo	3111,5	-	5040,7	-
Paraná	1842,0	-	5040,7	-
Bahia	1548,9	741,1	1430,3	738,0
Rondônia	-	1428,3	-	1638,8
Mato Grosso	11,0	126,8	2,6	115,8
Pará	-	184,0	-	165,3
Rio de Janeiro	247,0	13,0	161,7	-
Outros	467,1	9,5	497,4	2,8
Total	32188,5	11295,7	38132,7	12314,7
Total Geral	43484,2		50447,4	

Fonte: Conab

*Estimativa

Quanto às exportações brasileiras, os dados do ano de 2011 são apresentados na Tabela 4, onde se verifica que a maior parte do café brasileiro exportado (aproximadamente 90%) é do tipo *commodity* (arábica e robusta). O café verde não sofre barreiras tarifárias para exportação, o que não ocorre com o café industrializado (solúvel e torrado e moído), que possui baixa participação das exportações brasileiras devido a tarifas de importação, concentração da indústria nos países desenvolvidos e falta de conhecimento do funcionamento das regras do mercado internacional (SAES, NAKAZONE, 2002; GIORDANO, REZENDE,

²⁶ *Blend* é a mistura de grãos de diferentes variedades e/ou procedências com a finalidade de dar à bebida características desejadas por um determinado grupo de consumidores (ZYLBERSZTAJN et al, 2001).

2003; SEREIA, CAMARA, SINTRA, 2008). Nesse contexto, Saes e Nakazone (2002) destacam o potencial do café diante da possibilidade de incrementar o valor das exportações por meio do aumento das exportações de solúvel, café torrado e moído, mas também pela melhoria da qualidade do grão verde exportado. Por outro lado, a indústria de torrado e moído tem se consolidado no mercado interno com o ingresso de empresas multinacionais atraídas pelo potencial de consumo do mercado brasileiro (SAES, NAKAZONE, 2002; SEREIA, CAMARA, CINTRA, 2008). Sendo assim, o segmento de torrefação e moagem no Brasil é voltado para o consumo interno, e possui aproximadamente 2512 marcas de café, sendo 1215 empresas (BASTOS, 2011). De acordo com Bastos (2011), as firmas processadoras se concentram na região Sudeste do Brasil, sendo a maioria na região de São Paulo.

Tabela 4: Exportações brasileiras de café (2011)

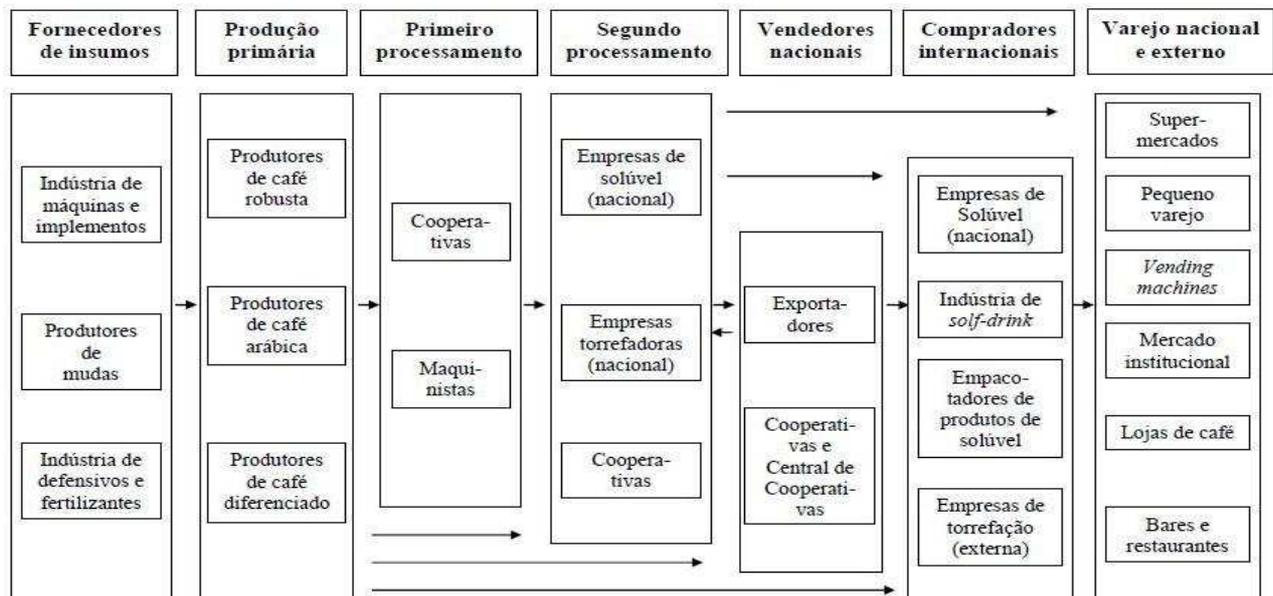
Tipo	Volume (em sc 60 kg)	Receita (em US\$ mil)	% de volume
Conillon	2.668.631	327.835	7,98%
Arábica	27.425.845	7.659.861	81,98%
Torrado	60.195	22.190	0,18%
Solúvel	3.301.012	651.896	9,8%
Total	33.455.683	8.706.782	100%

Fonte: Cecafé (2012 apud Anuário... 2012).

A atividade de produção do café no Brasil pode ser dividida em três sistemas principais de exploração, de acordo com o tamanho do empreendimento: pequeno produtor, em sua maioria de base familiar, onde se cultiva até aproximadamente dez hectares de lavoura de café por propriedade; cafeicultor médio, que produz entre dez e cinquenta hectares; e o grande cafeicultor, cultivando mais de cinquenta hectares de café (ANÁLISE..., 2009). Assim, os grandes cafeicultores se localizam na Bahia, Triângulo Alto Paranaíba, Norte e Noroeste, e Jequitinhonha, em Minas Gerais. Os médios cafeicultores se concentram no Sul de Minas Gerais e em São Paulo, e os pequenos cafeicultores se localizam na Zona da Mata de Minas Gerais, Paraná, Espírito Santo e Rondônia (ANÁLISE..., 2009).

O Sistema Agroindustrial do Café foi caracterizado por Saes e Nakazone (2002), conforme apresenta a Figura 7. De acordo com os autores, os elos que compõem o sistema cafeeiro são responsáveis desde a obtenção de insumos até a entrega do produto acabado ao consumidor final. Esses elos são formados por diversos agentes que, em conjunto, permitem que o café possa ser colhido, processado e, por fim, comercializado.

Figura 7: Diagrama do sistema agroindustrial do café do Brasil



Fonte: Fonte: Saes e Nakazone (2002, p.37).

A matéria-prima, advinda do sistema cafeeiro, dá origem a três tipos de produtos: o café torrado, o café torrado e moído e café solúvel. Conforme observado na Figura 8, a primeira transação envolve os fornecedores de insumos e a produção primária, que se utiliza de diversas máquinas específicas para a produção de café, como: as colheitadeiras, os secadores de café, os separadores de grãos, os catadores de pedras, entre outros. Já no primeiro processamento, as cooperativas exercem papel importante na compra de insumos, uma vez que os produtores podem usufruir-se de preços menores em função das compras conjuntas. O café beneficiado segue para o segundo processamento por meio das cooperativas que também assumem o papel de armazenadoras; por maquinistas, exportadores e/ou corretores; pela venda direta dos produtos para as indústrias de processamento; e mediante a integração nas cooperativas. O café beneficiado também pode ser vendido diretamente para os vendedores nacionais, composto pelos exportadores e cooperativas centrais, que sequencialmente vendem para os compradores internacionais. Estes, por fim, vendem para o varejo internacional.

Para Mamontow (2003), o beneficiamento do café envolve a separação dos tipos de grãos, limpeza e eliminação ou redução das impurezas e a redução da umidade dos grãos (MAMONTOW, 2003). Conforme o autor, são quatro os tipos de tratamento: o que produz café natural, seco e com casca; o que produz café despulpado ou desmucilado²⁷

²⁷ Processo para retirar a polpa do grão do café, película que envolve e protege o grão. (MAMONTOW, 2003).

mecanicamente; o desmucilado por fermentação; e por desmucilagem química. Após esse beneficiamento, é feita a seleção do produto por tamanho e densidade, e também são retirados os grãos com defeitos e pequenas pedras que são misturadas (MAMONTOW, 2003). De acordo com o autor, a seleção pode acontecer por meio do ar forçado, vibradores mecânicos, dispositivos que analisam a variação de tamanho e forma, e analisadores óticos. Já o processamento envolve a torrefação e moagem do produto (MAMONTOW, 2003). A torrefação, para o autor, é o processo que ocorre a torra do café, que influencia na sua qualidade e desenvolve os atributos aroma e sabor da bebida. A moagem é a trituração dos grãos torrados para serem divididos e permitir a infusão, e pode ser dos tipos grossa, média ou fina.

Mamontow (2003) apresenta as características que o café se diferencia, sendo elas: fragrância, aroma, corpo, acidez, amargor e adstringência. A fragrância corresponde ao frescor que o produto possui após a torra e moagem. O aroma é causado pelos compostos voláteis exalados pelo grão torrado. O corpo pode variar de aguado e leve até suave e encorpado, e reflete a sensação de viscosidade, densidade e concentração na boca. A acidez é o que dá ao café sua propriedade de refrescância e efervescência. O amargor acontece devido a torra muito escura e a moagem muito fina. E a adstringência é quanto à sensação de secura que permanece após a ingestão da bebida (MAMONTOW, 2003).

Quanto à estrutura de governança, Ferreira, Waquil e Gonçalves (2009) afirmam que as transações realizadas no sistema agroindustrial do café são feitas, em sua grande maioria, via mercado devido ao fato de não envolver alta especificidade de ativos, sendo o café não industrializado tratado como *commodity*. Os autores afirmam que, conforme o café se torna diferenciado, a tendência é das empresas adotarem a estrutura de governança verticalizada, permitindo maior controle sobre as etapas até o produto chegar ao consumidor final. Entretanto, a utilização dos contratos que regem os direitos e os deveres entre os agentes passam a ser utilizados para garantir a qualidade do produto. No setor, pesquisas realizadas por Ferreira, Waquil e Gonçalves (2009) observam que os produtores dão importância aos contratos formais e informais, e as transações ocorrem com base na confiança e na amizade entre os agentes. Nos contratos, os produtores exigem que o café seja comercializado, no mínimo, pelo preço de mercado, e as empresas exigem o fornecimento de um café de qualidade e rastreado.

Cabe observar que a cadeia produtiva do café apresenta especificidades física, humana, de ativos dedicados a produção e de marca, conforme afirmam Ferreira, Waquil e Gonçalves (2009). De acordo com os autores, a especificidade física se dá na exigência de

atributos para o café, como a rastreabilidade e o padrão mínimo de qualidade. Já a especificidade humana se manifesta na experiência e tradição de atuação no setor tanto no processo produtivo quanto no gerencial. A especificidade de ativos dedicados à produção ocorre na exigência de estrutura e equipamentos para garantir a qualidade do produto. Por fim a especificidade de marca é relacionada com a imagem da empresa ou do produto no mercado.

Quanto à competitividade, de acordo com Saes e Nakazone (2002), esta se baseia principalmente nos custos de produção, porém o mercado de cafés especiais se destaca, visto que tem obtido grande crescimento nos últimos anos ao redor do mundo, tendo sua concorrência por meio da diferenciação do produto. De acordo com Nassif et al (2005) as características percebidas do café podem ser intrínsecas, como sabor, aroma, cor, aparência e consistência, e extrínsecas, relacionadas com a parte externa que envolve o produto, como o ambiente, embalagem, marca e país de origem. Os cafés especiais, de acordo com Saes e Nakazone (2002) se diferenciam por características como a qualidade superior da bebida, aspectos dos grãos, forma de colheita, tipo de preparo, história, variedades raras e quantidades limitadas, e também podem incluir parâmetros de diferenciação com relação à sustentabilidade econômica, ambiental e social da produção, promovendo maior equidade entre os elos da cadeia produtiva.

4.2.1 Café diferenciado

O processo de diferenciação dos produtos, decorrente da elevação do poder aquisitivo e da escolaridade da população, juntamente com a velocidade do desenvolvimento tecnológico, dentre outros fatores, gerou consumidores mais exigentes (MAMONTOW, 2003). No mercado do café esse processo também ocorreu, havendo uma fragmentação e diversificação do produto (ZYLBERSZTAJN, FARINA, SANTOS, 1993). De acordo com Perosa e Abreu (2009), enquanto o consumo de café no mundo cresce aproximadamente 1,5% ao ano, os cafés diferenciados aumentam entre 10% e 12%. Para Zylbersztajn, Farina e Santos (1993) os produtos se diferenciam de acordo com o ponto de torra, granulação, *blends*, sabores, origens, tipos e *design* de embalagens, permitindo aos consumidores alternativas para sua escolha.

Para os produtores, essa condição é favorável permitindo a estratégia de diversificação do produto por meio da agregação de valor, que usualmente inclui algum

atributo de qualidade ou modificações no processo de cultivo (SAES, SAES, 2005). De acordo com os mesmos autores, geralmente as estratégias de diversificação são tomadas de forma independente, pelo produtor ou por meio de associações, aliados ou não aos processadores. Quando a diversificação é aliada aos processadores, observa-se a existência de contratos com produtores para garantir as especificidades do produto ou no manejo (SAES, SAES, 2005). Nessa orientação, a diversificação do café pode se dar na produção agrícola e na produção industrial (MAMONTOW, 2003). Na produção agrícola, de acordo com o autor, o café diferenciado pode ser: café especial, café orgânico, café *gourmet*, café solidário ou *fair trade* e café ecologicamente correto.

De acordo com Mamontow (2003) não existe uma definição consensual sobre o café especial, sendo que cada país possui critérios próprios para sua classificação. De modo geral, o autor afirma que o café especial é gerado por meio de técnicas específicas de cuidado visando sua exportação. Dessa forma, o produto se caracteriza pelos elevados atributos de qualidade e assim, obtém maiores preços no mercado Zylbersztajn et al (2001, p.68) afirma que “O conceito de cafés especiais está intimamente ligado ao prazer proporcionado pela bebida. Destacam-se por algum atributo específico associado ao produto, ao processo de produção ou ao serviço a ele associado”.

Já o café orgânico é produzido com menos insumos de origem química e/ou sintética, e também incorpora características de preservação ambiental, considerando aspectos econômicos e sociais da produção agrícola. Para Zylbersztajn et al (2001), os fatores que motivam a produção de café orgânico são qualidade de vida do trabalhador, do consumidor e a preservação do meio ambiente. Por outro lado, para o autor, os fatores que desmotivam a produção são relacionados com a produtividade, falta de informação técnica, falta de apoio dos órgãos governamentais e o processo complexo de certificação.

O café *gourmet* é constituído de café 100% arábica, de origem única ou *blendado*, de bebida apenas mole²⁸ ou estritamente mole, com aspecto uniforme caracterizado como muito bom pelos degustadores (MAMONTOW, 2003). O café solidário ou *fair trade* tem caráter humanitário e busca a melhoria do padrão de vida dos produtores. Assim os consumidores são

²⁸ Classificação de acordo com o sabor, identificado pela “prova da xícara” por degustadores treinados, segundo as especificações:

- Estrictamente mole: bebida de sabor muito suave e adocicado;
- Mole: bebida de sabor suave, acentuado e adocicado;
- Apenas mole: bebida de sabor suave, porém com leve adstringência;
- Dura: bebida com sabor adstringente, sabor áspero;
- Riada: bebida com leve sabor de iodofórmio ou ácido fênico
- Rio: bebida com sabor forte e desagradável, lembrando iodofórmio ou ácido fênico;
- Rio Zona: bebida de sabor e odor intoleráveis ao paladar e ao olfato (TAVARES, 2002).

dispostos a pagar um preço prêmio pelo produto plantado e cultivado por cafeicultores de pequeno porte que garantem um padrão mínimo de qualidade, e vendem o produto diretamente ao varejista sem intermediários (MAMONTOW, 2003).

O café ecologicamente correto não deve ser confundido com o café orgânico (MAMONTOW, 2003). De acordo com o autor, o café ecologicamente correto possui cunho humanitário e filantrópico, e implica no respeito ao ecossistema e cláusulas sociais e humanas. Desta forma, exige-se a proteção das matas e rios, tratamento dos resíduos, proteção à fauna, respeito aos direitos dos trabalhadores, preservação do solo, respeito às questões fiscais, dentre outros aspectos (MAMONTOW, 2003).

A diferenciação do produto no segmento industrial, de acordo com Zylbersztajn et al (2001) ocorre pela eliminação ou adição de componentes, como exemplo os cafés descafeinados, aromatizados e cappuccinos. Pode acontecer também de ser oferecidos produtos ou serviços adicionais, como a venda por *internet* ou as xícaras próprias das marcas de café (ZYLBERSZTAJN et al, 2001). Existe também a diferenciação do ponto de venda, os *coffee shops* que trazem um novo conceito da imagem do café associada à sofisticação, prazer e conveniência. O Quadro 2 apresenta um resumo dos principais parâmetros de diferenciação do café.

Quadro 2: Principais parâmetros de diferenciação de café

Parâmetros de diferenciação	Variáveis-chave de diferenciação	Tipo de bem	Principal forma de sinalização
Qualidade excepcional da bebida	Tipo 3, sem defeito, bebida mole, estritamente mole	Experiência (tangível)	Marca
Qualidade locacional da produção	Origem restrita (específica) ou regional associada com a qualidade da bebida	Crença (intangível)	Certificado de origem
Qualidade ambiental	Menor impacto ambiental, como os sistemas orgânicos de cultivo.	Crença (intangível)	Certificado orgânico
Qualidade social	Mercado solidário, responsabilidade social.	Crença (intangível)	Certificado <i>fair trade</i>
Processo de produção	Adição ou subtração de elementos	Experiência (aromatizados, café com leite, chocolate, etc.); Crença (descafeinados).	Marca
Qualidade dos serviços oferecidos	Serviços adicionais (venda por internet, disponibilidade de informação técnica ao consumidor).	Pesquisa (tangível) Experiência (tangível)	Marca
Qualidade do ponto de venda	Sofisticação do local de venda do produto	Pesquisa, Experiência (cafeterias, cartas de café).	Atmosfera do ponto de venda; qualidade superior da bebida.
Produtos complementares	Produtos adicionais (xícara, máquina de café, etc.).	Pesquisa (tangível) Experiência (tangível)	Marca

Fonte: Zylbersztajn et al (2001)

4.2.2 O setor cafeeiro no Paraná

A partir de 1930 o Paraná teve mudanças significativas em sua base econômica, deixando a produção extrativista de madeira e erva-mate, e passando a produzir café (POZZOBON, 2006). Conforme o autor, o crescimento da produção de café no Estado foi influenciado pela cafeicultura paulista, que sofreu com geadas seguidas de preços baixos e elevação de custos. Assim, alguns fazendeiros paulistas vieram para o Paraná em busca de terras férteis e preços baixos.

O estado do Paraná chegou a produzir 20 milhões de sacas por ano nas décadas de 60/70, no entanto no ano de 2012 sua produção não ultrapassou 2,5 milhões de sacas (FAEP, 2012). De acordo com a SEAB/DERAL (2012), em 12 anos a área plantada de café diminuiu 46% no estado, sendo que as lavouras caíram de 164 mil hectares em 2000 para 88 mil hectares em 2012. No mesmo ano, o plantio de café envolveu 12 mil produtores, sendo 83% agricultores familiares, em 200 municípios do Estado. Além disso, a atividade gera em torno de 50 mil empregos permanentes e 150 mil empregos temporários (SEAB/DERAL, 2012). A queda da produção de café no Estado se justifica pela escassa mão de obra e o alto custo de produção que desestimularam os cafeicultores, bem como o baixo potencial de produtividade em lavouras mais velhas ou mal conduzidas, a redução dos atuais preços recebidos e a elevação dos custos de produção, e a concorrência com o cultivo de lavouras mecanizadas, como exemplo a cana e a soja (SEAB/DERAL, 2012).

Diante da diminuição da produção de café no Estado, o governo juntamente com entidades representantes da cadeia têm tomado atitudes para melhorar a produção de café, tanto pela quantidade quanto pela qualidade do produto (PR..., 2012; FAEP, 2012). Assim, os programas têm como objetivo de renovar as lavouras e superar as dificuldades de mão de obra, bem como estimular a produção de cafés especiais por meio de certificações (PR..., 2012; FAEP, 2012).

A Tabela 5 apresenta a produção e a produtividade das regiões produtoras de café no Paraná, demonstrando que a maior região produtora se localiza na região Norte do Estado, com um total de 82,46% da produção.

Tabela 5: Produção regional de café no Paraná

	Produção (t) 2005-2010	Produtividade (kg/ha) 2005-2010	%
Norte	515.980,69	1.256,88	82,46
Noroeste	48.997,28	962,13	7,8
Oeste	34.741,70	1.460,10	5,55
Centro-Oeste	25.096,36	1.148,42	4,01
Sul	922,02	851,36	0,15
	625.738,05	1.231,33	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir de SEAB/DERAL, 2012.

O plantio do café no Paraná é adensado em diversas propriedades, o que significa que existe menor espaçamento entre as plantas, permitindo um melhor aproveitamento da área da propriedade e melhores resultados na época de geada (BRONZERI, 2009). Além disso, de acordo com Bronzeri (2009) a maioria dos produtores possui plantação diversificada, sendo o café uma das principais culturas, porém produzem também soja, milho, eucalipto, pecuária, suinocultura e avicultura. Demoner et al (2007) afirmam que, para o cultivo de café adensado, os produtores tiveram que seguir as recomendações de plantio para obter melhores resultados. Assim, de acordo com os autores, a maioria das lavouras do Estado foi implantada com exposição norte e leste, em solos profundos e de boa fertilidade. Quanto ao manejo, Demoner et al (2007) ainda destacam que foi necessário a construção de carreadores, adubação verde e orgânica e o uso de quebra-vento em locais estratégicos da lavoura.

O capital físico presente nas propriedades, de acordo com os estudos de Demoner et al (2007) se caracterizam pelos equipamentos básicos para a produção, transporte, preparo e manejo do solo. Além disso, conforme os mesmos autores, a maioria das propriedades possui estrutura mínima para o processamento do café, que se evidencia pelo lavador/secador, terreiro de tijolos ou suspenso com a utilização de sombrite e tulha com divisórias para separação dos cafés de diferentes qualidades. Quanto ao capital financeiro, em sua maioria consiste em capital próprio, mas também existem programas que oferecem crédito rural para custeio do investimento e para a lavoura. Porém, como afirmam Demoner et al (2007), não é suficiente para o atendimento da demanda, e assim pequenos produtores descapitalizados são obrigados a venderem o produto em coco logo após a colheita, sem agregar valor, para obter capital de giro para a propriedade.

A tecnologia utilizada pelos produtores de café no Paraná é para colheita e pós-colheita (DEMONER et al, 2007). Conforme os autores, 40% do café é comercializada diretamente pelos produtores, sem beneficiamento do produto, que poderia agregar entre 10 e 15% de valor por meio do descascamento, classificação e embalagem do mesmo. Os autores

ainda afirmam que os produtores possuem desvantagem perante o comprador nas negociações por não terem conhecimento da qualidade dos atributos do seu produto. Nesta relação, o estudo de Bronzeri (2009) apresenta que são os corretores que levam o café aos compradores para serem avaliados, sem a presença do produtor. Desta forma, a existência de intermediários pode gerar dúvidas no processo e limitar a capacidade do sistema de garantir os direitos de propriedade.

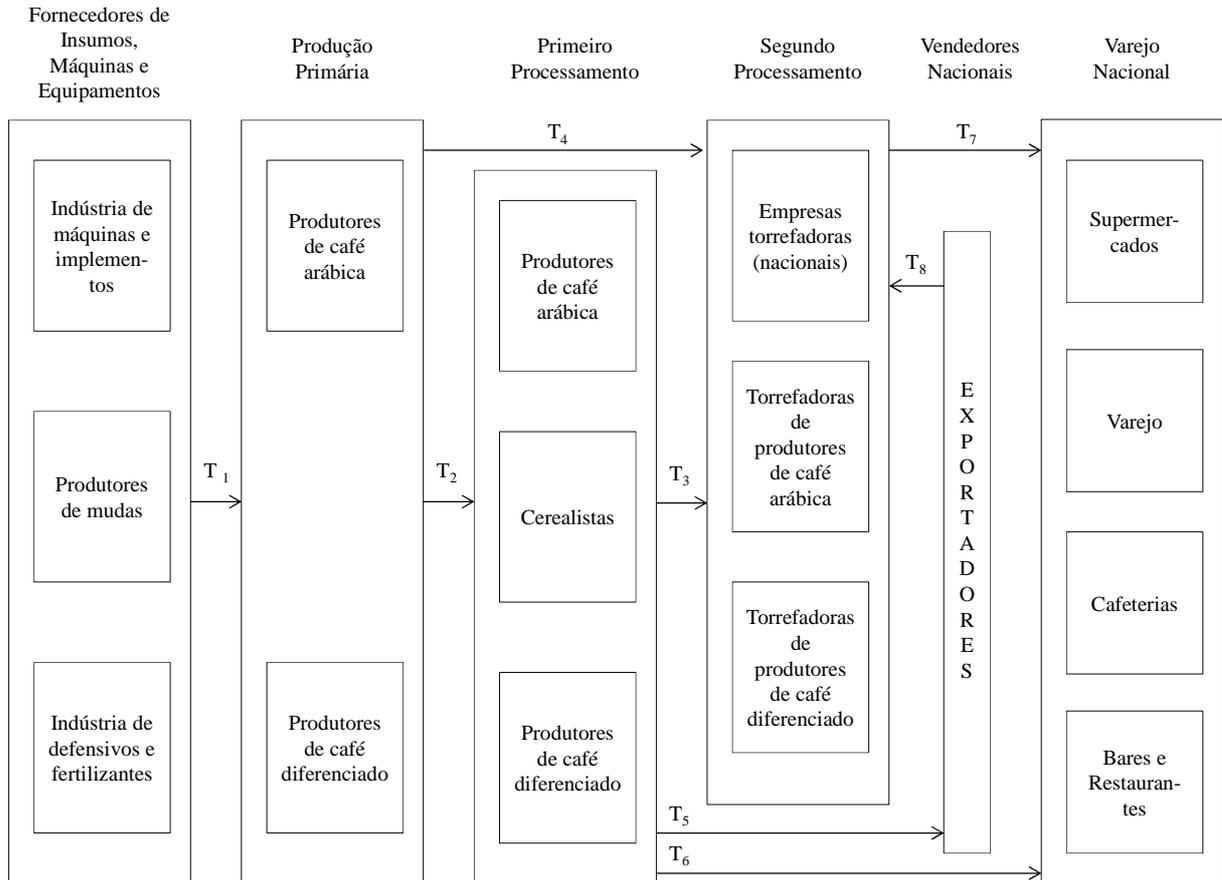
O produtor de café no Paraná desempenha três papéis: empreendedor, gerente e trabalhador braçal (DEMONER et al, 2007). Segundo os autores, o produtor de café, ao assumir o papel de empreendedor, toma decisões estratégicas de longo prazo, decidindo onde investir, e onde aplicar os lucros das propriedades. Como gerente, o produtor planeja, organiza orçamentos e cronogramas, toma as providências necessárias e aloca os recursos de maneira que as operações se realizem no tempo certo e para que os resultados sejam alcançados dentro do planejado. Por fim, como trabalhador braçal, o produtor executa as diversas operações da atividade, e ocasionalmente nos casos de pico na atividade, utiliza também mão de obra contratada.

Em seus estudos, Bronzeri (2009) identificou a existência de integração vertical por parte de produtores de café especial que passaram a processar o produto, na região Norte do Paraná. Além disso, nota-se que existe assimetria de informação na negociação entre os produtores e exportadores, que é intermediada por corretores. Quanto ao controle da qualidade do produto, operacionalmente a quantidade de grãos defeituosos em relação ao total de grãos é descontada, comparando com o padrão de exportação, independente do tipo de defeito (BRONZERI, 2009).

Bronzeri (2010) apresenta uma visão geral da cadeia produtiva do café na região Norte Pioneira do Paraná (FIGURA 8). A transação T_1 equivale à aquisição de insumos necessários para a produção pelos produtores de café arábica ou diferenciado, que fazem a produção primária. Geralmente os próprios produtores realizam o primeiro processamento (T_2), que corresponde ao beneficiamento, muitas vezes com equipamentos próprios, ou por meio de contratação de cafeeiros que possuem estruturas móveis, ou ainda cerealistas. O café também pode ser vendido em coco diretamente para cafeeira ou cooperativa que fazem o beneficiamento, e também para firmas torrefadoras. O café beneficiado segue para o segundo processamento (T_3 , T_4), que pode ser feito pelos próprios produtores, cooperativas, torrefadores e exportadores. Assim, a venda do café pode ser feita diretamente dos produtores para: torrefadores estaduais; exportadores (T_5) intermediada por corretores; e por produtores de café diferenciado para cafeterias (T_6). Todo café torrado e moído, e café torrado em grão

produzido no Paraná é absorvido pelo mercado nacional (T₇) (supermercados, varejo, cafeterias, bares e restaurantes), sendo a maior parte pelo próprio Estado. Existe também a venda de matéria prima pelos exportadores para os torrefadores nacionais (T₈).

Figura 8: Diagrama do Sistema Agroindustrial do café do Norte Pioneiro do Paraná



Fonte: Bronzeri (2010)

Percebe-se que existem algumas diferenças ao comparar o Paraná com o Brasil, diagrama apresentado por Saes e Nakazone (2002). No estado do Paraná existe somente a produção de café arábica, tendo também o início da produção de café diferenciado, não havendo a produção de café robusta.

5 APRESENTAÇÃO DOS DADOS COLETADOS

5.1 CARACTERÍSTICAS DOS ENTREVISTADOS

Foram realizadas entrevistas com produtores de café convencional e especial *fair trade*, processadores e corretores. Quanto aos produtores, foram realizadas 13 entrevistas com produtores de café convencional e 10 entrevistas com produtores de café especial *fair trade*. O Quadro 3 sintetiza as características dos produtores a partir dos seguintes elementos: Tamanho da propriedade em alqueires; tempo na atividade; produção de café nos últimos cinco anos; número de pessoas que trabalham na propriedade.

Quadro 3: Perfil dos produtores rurais entrevistados

	Maior valor encontrado	Menor valor encontrado	Média	Desvio Padrão
Tamanho da propriedade (ha)	400	2	40,78	84,56
Tempo na atividade (anos)	62	4	28,69	16,53
Produção nos últimos 5 anos (sacos limpos)	56000	400	7584,82	12661,16
Número de pessoas que trabalham na propriedade	50	2	6,04	9,94

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados primários

Percebe-se que a menor propriedade encontrada foi de 2ha, e a maior foi de 400ha, gerando uma média de 40,78ha, porém a maioria dos entrevistados são pequenos produtores, tendo suas propriedades entre 3ha e 8ha. Quanto ao tempo na atividade, nota-se que a média de 28,69 anos representa a tradição que a plantação de café representa aos produtores. A produção de café nos últimos cinco anos variou entre 400 sacos limpos e 56000 sacos limpos, e quanto ao número de pessoas que trabalha na cafeicultura nas propriedades pesquisadas, a média foi de 6,04, destacando a presença da produção familiar nas propriedades na maioria dos casos. A consideração de entrevistados com variação na produção é importante por envolver diferentes níveis de capacidade de negociação permitindo maior validade quanto às induções.

Com relação às atividades desenvolvidas na propriedade, grande parte dos entrevistados produz outras culturas além do café, como soja, milho, eucalipto, frango, trigo, arroz, gado, dentre outras. Outra característica dos produtores é a tendência de buscar melhorias, fazendo cursos fornecidos por cooperativas e pesquisando alterações tecnológicas para aumentar a produtividade. Assim, a maioria dos entrevistados considera a produção com eficiência média, acreditando que a produção poderia ser melhor ao investir em tecnologia e

infraestrutura, como exemplo o processo de irrigação e maquinários, o que aumentaria a produtividade.

Quanto às empresas processadoras pesquisadas, essas formaram um grupo de cinco firmas, sendo que os entrevistados foram gestores responsáveis pela transação com os produtores. O Quadro 4 sintetiza as principais características das empresas pesquisadas a partir dos seguintes elementos: Produção média de café torrado e moído; tempo na atividade; tipo de café; número aproximado de fornecedores de café.

Quadro 4: Perfil das indústrias processadoras pesquisadas

Processador	A	B	C	D	E
Produção média (t/ano)	3900	1440	2160	840	5760
Tempo na atividade (anos)	49	53	14	42	39
Tipo de café	Arábica e robusta	Arábica	Arábica	Arábica e robusta	Arábica e robusta
Número aproximado de fornecedores de café	3800	Relação com corretores	300	Relação com corretores	Relação com corretores
Número de marcas	3	1	1	2	17

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados primários

Nota-se que a menor produção média por ano é 840t/ano, e a maior produção média por ano é 5760t/ano, gerando uma média de 2820t/ano. Quanto ao tempo de atuação, percebe-se que a maioria das empresas possui grande experiência no ramo, sendo que algumas delas já passam pela segunda geração. Com relação ao tipo de café, a maioria utiliza o café arábica e robusta na produção, sendo que o café robusta é trazido de outros Estados, como Espírito Santo, Rondônia, Minas Gerais e Bahia, com a distância máxima do produtor de 2500km.

Quanto às entrevistas com os corretores, essas foram feitas com o intuito de triangular e corroborar as informações levantadas com os produtores e processadores, uma vez que a maioria dos processadores utilizam os serviços dos corretores para intermediar a relação. Assim, foram entrevistados dois corretores, que apresentaram características e respostas semelhantes. Ambos possuíam 30 anos de experiência com o café, e transacionam em média 300.000 sacos de café por ano. Os dois corretores trabalham com o café arábica e robusta, sendo que o corretor 02 negocia o café robusta em maior quantidade do que o arábica, tendo contato maior com produtores de outros Estados.

5.2 APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

Para responder os objetivos propostos no presente trabalho, foram utilizados tanto dados primários, coletados por meio de entrevistas, quanto dados secundários. Assim, primeiramente são descritas os aspectos referentes às estruturas de governança adotadas pelos processadores e produtores de café. Em seguida, são apresentadas as informações sobre a estrutura do mercado, como barreiras à entrada, diferenciação do produto, integração e concentração de vendedores e compradores. Por fim, são apresentados os aspectos referentes a apropriação de renda no Sistema Agroindustrial do Café nas regiões pesquisadas.

5.2.1 Organização Industrial

5.2.1.1 Barreiras à entrada

Para os produtores de café convencional e *fair trade*, a principal barreira à entrada identificada é o conhecimento na lavoura. Como afirma o Produtor 08 “*Primeiro, ter o conhecimento. Principal é conhecer a cultura. Café não é fácil, principiante apanha até desistir*”. Além do conhecimento, o investimento inicial também é outra barreira identificada pelos produtores, utilizado para a compra da terra e mudas. Além disso, é necessário possuir o capital suficiente para se sustentar durante pelo menos dois anos, até a lavoura começar a produzir. O produtor 08 ainda observa: “[...] *tem que ter alta capacidade de investimento inicial. Se você não tiver terra, vai comprar terra num lugar caro. Se for pensar em irrigar, vai pensar em gastar. Se você vai financiar, tudo bem, mas tem que ter o limite de financiamento de crédito*”.

Para os produtores de café *fair trade*, a barreira à entrada existente é a obtenção da certificação, tanto a adequação da propriedade, quanto a regularização da mão de obra e a adequação da própria produção. Para conseguir a certificação, primeiramente tem que ser cooperado, o que incide em custos, e ser avaliado no que se refere a preservação das propriedades e das minas de água, e também realizar os cursos exigidos. Além disso, a mão de obra deve ser corretamente registrada, evitando o uso de mão de obra escrava e infantil, e possuir um local adequado na propriedade para armazenar adubos, produtos tóxicos e os seus instrumentos de manejo na lavoura. Com relação aos procedimentos na plantação, o uso de adubos e fertilizantes deve ser o indicado pela certificadora, as embalagens devem ser

destinadas de forma correta, e os operadores devem usar Equipamento de Produção Individual (EPI) ao lidar com produtos tóxicos. Além disso, devem registrar todos os produtos utilizados na lavoura, juntamente com a data em um caderno de campo para futura fiscalização de forma a garantir a rastreabilidade do produto.

Para os processadores, além de conhecimento sobre o mercado e a produção de café, é necessário conquistar uma fatia de mercado, o que caracteriza uma barreira à entrada, como observa o Processador E: *“É importante ter credibilidade na marca, tem que conseguir conquistar o seu espaço no mercado. Hoje, conseguir novos mercados é difícil. Então é importante você ter o seu mercado estabilizado”*. Além disso, o Processador E destaca a importância de ter um bom relacionamento com corretores de confiança para que não tenha problema com o fornecimento da matéria prima.

5.2.1.2 Diferenciação dos produtos

A diferenciação de produtos não é visualizada no café convencional, por ser uma *commodity* agrícola, não existindo diferenciais de preço. Porém, o café especial *fair trade*, possui diferenciação vertical, por apresentar uma preferência por consumidores, e permitir diferenciais de preço elevados, como afirma o Produtor 21: *“Agora eu padronizei meu café e mandei pra bolsa em Londrina, que paga R\$290 pelo café, e por ser certificado fair trade, se eu misturar o café de cata com esse resíduo junto com a escolha eu tenho R\$310”*.

5.2.1.3 Integração

Quanto à integração, dois processadores entrevistados apresentam essa característica pois todo o café produzido a jusante é utilizado na produção final, usado como entrada no processo a montante. No caso do Processador C, esse utiliza todo o café produzido no seu processamento, e o processador E utiliza na torrefação e moagem o seu café especial, sendo que o café convencional utilizado é comprado por intermédio de corretores.

Percebe-se também produtores de café convencional que são integrados verticalmente, torrando e moendo o café, e vendendo diretamente ao consumidor ou a distribuidores. Estes produtores buscam a redução de custos com a mão de obra, garantia de fornecimento, e diversificação ao investir em qualidade. O produtor 07 considera: *“[...] a*

vantagem é que a gente vende direto pro consumidor, e a vista. Enquanto que se entregasse no mercado ia ser por um preço mais baixo, e tem o prazo pra receber”.

5.2.1.4 Concentração

Com relação à concentração, percebe-se que o contexto do café convencional se diferencia do contexto do café *fair trade*. Assim, o café convencional não apresenta concentração entre os produtores nem entre os processadores. Diferentemente dos dados secundários apresentados, existência de concorrência entre os processadores de café convencional foi unânime nas respostas dos produtores, processadores e corretores, que citaram existir uma média entre 15 e 20 processadores na região Norte do Paraná, enquanto os produtores de café convencional envolvem pelo menos, 7500 na mesma região.

Já o contexto do café *fair trade*, a concentração pode ser visualizada por parte dos produtores, já que existem apenas 110 propriedades certificadas para esse tipo de produção na região Norte do Paraná. Quanto aos processadores de café *fair trade*, a concentração não é visualizada, apesar de os produtores terem afirmado vender o café pra somente um comprador. Percebe-se que a venda do produto para somente um comprador se justifica pelo pouco tempo de atuação no mercado da cooperativa e a dificuldade na comercialização para conseguir preencher um *container*²⁹ de café, considerando que os compradores deste produto são do Brasil, mas em sua maioria de outros países, como Estados Unidos, Canadá e países da Europa.

5.2.1.5 Apropriação de renda

A maioria dos produtores entrevistados (18) acreditam que os processadores se beneficiam mais com a atividade do café, considerando que os produtores assumem os maiores riscos, sendo esses o clima e a possibilidade do preço não cobrir os custos do produto. Como afirma o produtor 03: “[...] o processador se beneficia mais, porque o produtor depende da natureza, tempo bom, sol na hora certa e chuva na hora certa”. Além disso, o produtor 02 complementa: “O processador tem mais benefícios por ele ter o jogo do mercado, de repente comprar um café com preço inferior, tendo um custo mais baixo. Muitas

²⁹ Um container é preenchido com 300 sacas de café.

vezes o produtor precisa vender pra conseguir o capital, e acaba vendendo por um preço mais baixo".

Os produtores que responderam que se beneficiam mais com a atividade do café (3) são produtores de café *fair trade*, que agregam valor e recebem um preço maior pelo seu produto. O produtor 17 ratifica: *"Depende da qualidade do produto. Com a qualidade superior, o produtor ganha mais"*. Por outro lado, dois produtores entrevistados afirmaram que o mercado determina quem se beneficia mais com a atividade do café. Esses consideram o fator preço, que é definido pelo mercado, como responsável pelas possibilidades de ganho. Isso pode ser ratificado pela fala do produtor 08: *"Depende do mercado. O produtor pode se beneficiar quando o preço está bom, mas o processador também se beneficia quando o preço está ruim"*.

Para a maior parte dos processadores entrevistados, quem se beneficia mais com a atividade do café são os distribuidores, considerando que impõem condições aos processadores, além de ter uma margem de lucro maior. O processador E considera: *"Eu acho que hoje, a maior parte do lucro fica na distribuidora. Sem dúvida. Hoje o atacadista tem uma margem de lucro bem maior do que a minha. E eu ainda tenho que aceitar as ordens que eles impõem. Então além deles lucrarem mais do que eu, eu tenho que me sujeitar às condições deles. Ou é isso ou eu saio do mercado, grosso modo"*. Além disso, o processador D considera que os produtores são os mais prejudicados na cadeia: *"[...] se você analisar um produtor bom, a indústria boa, um intermediário bom e um supermercado bom, quem fica com o lucro maior? O supermercado. Em segundo, a indústria. Sempre, por ultimo é o produtor. Ele fica sempre com o risco maior e o lucro menor"*.

Para dois processadores entrevistados, quem se beneficia mais com a atividade do café é o produtor e o processador, acreditando que a renda é dividida de forma equilibrada entre os agentes da cadeia. Nesse sentido, o processador A observa: *"Eu acho que trabalhando com bastante critério, levando em consideração a questão de qualidade, e trabalhando bem a questão do custo, eu acho que tanto o produtor quanto o processador podem se beneficiar. [...] Aqui no caso da cooperativa a gente tenta equilibrar pra que todos ganhem dinheiro"*.

Quanto à opinião dos corretores entrevistados, esses consideram que o processador se beneficia mais com a atividade do café, considerando que os produtores estão mais sujeitos aos riscos. Como considera o corretor 02: *"Produtor não se beneficia mais não, trabalha mais, tem mais risco, tem que acertar de vender na hora certa. Pode deixar de ganhar se vender mais barato. O processador tem uma vantagem maior"*.

5.2.2 Estruturas de governança no SAG do café

A discussão sobre estrutura de governança, atributos de transação (frequência, incerteza e especificidade de ativos), bem como os pressupostos comportamentais (oportunismo e racionalidade limitada) apresentados por Williamson (1985) orientaram a obtenção dos dados primários. Além disso, as questões sobre custos de mensuração, as dimensões mensuráveis e os mecanismos de controle abordados por Barzel (1982; 1997; 2001; 2005) também orientaram a obtenção dos dados primários.

5.2.2.1 Atributos de transação e pressupostos comportamentais

Ao analisar as entrevistas, percebe-se que se destacam perfis diferentes de processadores no que diz respeito ao atributo frequência. A maioria dos processadores possui frequência esporádica com os produtores por utilizarem o serviço de corretores para intermediar a relação. Outro perfil de processador encontrado foi o do processador A, por ser uma cooperativa, possui frequência recorrente no contato com os produtores, e além de comprar o café, fornece insumos e uma equipe de técnicos para dar suporte na lavoura. Por fim, outro perfil identificado foi o do Processador C, que produz todo o café que utiliza na torrefação, porém tem frequência recorrente na relação com os produtores, utilizando o café comprado desses produtores pra revender a outros torrefadores ou para exportação.

O uso frequente dos serviços de corretores, identificado no primeiro perfil de processadores apresentado, pode ser visualizado na fala do Processador E: *“Além de intermediar a relação, eles têm a informação do mercado. A gente tá em contato com eles o dia inteiro pra saber como estão os preços, tanto o preço de comprador como o de vendedor. Eles influenciam dessa forma, dando informação pra gente fazer o nosso preço de acordo com a qualidade que a gente quer comprar. E saber o que tem disponível no mercado”*. Na relação de compra, de acordo com corretores entrevistados, esses coletam a amostra dos produtores e intermediam a relação com o comprador de café, seja no mercado interno para torrefadoras, seja no mercado externo para exportação. As atribuições do corretor podem ser identificadas nas palavras do Corretor 01 *“[...] a nossa função é pesquisar para o produtor o melhor preço do dia. É feito uma avaliação do café, que é degustado pelo comprador interessado, ele nos passa uma cotação, e a gente repassa para o produtor”*. Nas negociações, os corretores entrevistados realizam um contrato de compra e venda entre o

vendedor e o comprador de café, acordando o preço do produto, a qualidade do café, data da entrega, condições de frete e forma de pagamento.

A frequência que a maioria dos produtores entrevistados tem nas relações com os processadores também é esporádica. Como considera o Produtor 09: *“Eu entrego o café onde pagar melhor”*, e o Processador B ratifica: *“[...] o produtor é exigente e procura o melhor preço. Principalmente se tiver qualidade”*. Os produtores entrevistados que possuem frequência recorrente com os processadores são vinculados à cooperativa, e se beneficiam pelo suporte na lavoura, localização e melhores condições para o pagamento de insumos.

Quanto às incertezas, as principais destacadas pelos processadores, produtores e corretores são o preço do produto e o clima. Como afirma o Processador E: *“[...] o mercado do café é muito volúvel, muda a toda hora. O preço varia muito em um só dia. A principal incerteza é essa”*. Para os processadores, o preço reflete na incerteza no preço do produto final, o que se percebe na fala do Processador D: *“O mercado do café é muito oscilante. Hora tá lá em cima, hora tá lá embaixo, e aí você fica com a preocupação do custo na prateleira [...]”*. Para minimizar os efeitos dessa incerteza, os processadores procuram fazer estoque da matéria prima, buscando comprar o produto quando o preço está mais acessível.

Quanto à incerteza do clima, evidencia-se o discurso do Produtor 04: *“A produção, no nosso Estado, depende do clima. Se vier uma geada no ano que vem, a gente fica no mínimo 2 anos sem colher. Essa é uma incerteza grande”*. Além disso, outra incerteza apresentada principalmente pelos produtores é a mão de obra, evidenciada nas palavras do Produtor 12: *“É difícil. Você até acha, mas o pessoal não sabe trabalhar com o café. Um larga no pé, outro larga no chão, outro abana fora, não é um serviço adequado”*. Na fala do Produtor 02 também se destaca o problema com o custo da mão de obra: *“O duro é a colheita, porque hoje a colheita nossa aqui é praticamente 100% manual. Então a mão de obra tá escassa, e por ela tá escassa, o custo é bem alto”*.

Quanto à especificidade de ativos, foram visualizados cinco ativos dos seis descritos por Williamson (1985), especificidade locacional, ativos físicos, ativos humanos, ativos dedicados e especificidade temporal. A especificidade locacional foi observada na produção de café *fair trade*, considerando que os produtores devem pertencer a uma cooperativa específica. Assim, a cooperativa atende os produtores localizados a uma distância determinada ao seu redor, sendo que suas atividades envolvem visitas constantes às propriedades, e também os produtores devem comparecer as reuniões mensais, o que impossibilita o atendimento de propriedades que não são localizadas próximas a ela.

A especificidade de ativos físicos é percebida tanto pelo lado das torrefadoras que realizam altos investimentos nas áreas industrial e administrativa, como pelo lado dos produtores, que realizam investimentos na infraestrutura, tanto na lavoura, no que se refere à mudas, adubos, e outros insumos quanto nas máquinas que envolvem a produção. Como destaca o produtor 12: “*As máquinas foram adaptadas pra fazer o serviço de café, de rua a rua. Se você for colocar em uma lavoura de soja, não vai tocar. É específico pro café*”.

A especificidade humana foi observada tanto nos produtores de café convencional quanto especial *fair trade*, visto que o conhecimento e a experiência são necessários no processo produtivo dentro da lavoura, no gerenciamento da produção e da propriedade. Além disso, para conseguir a certificação, os produtores de café *fair trade* devem fazer cursos sobre o manejo da lavoura, boas práticas, uso de agrotóxicos, dentre outros, permitindo a especialização dos produtores em suas atividades.

Com relação aos ativos dedicados, esse se destaca com os produtores de café *fair trade*, que realizaram investimentos específicos para conseguir a certificação e vender seus produtos para compradores específicos. Como exemplo, a construção de um barracão adequado e seguro para armazenar agrotóxicos, a compra e o uso de Equipamento de Produção Individual (EPI) no manuseio de agrotóxicos exigido pela certificadora, e o manejo adequado que é diferenciado da produção do café convencional. Além disso, para conseguir a pontuação do café especial *fair trade*, a colheita deve ser feita de maneira seletiva, de forma que sejam colhidos somente os grãos maduros, evitando grãos pretos, verdes ou com defeitos.

Com relação à especificidade temporal, nota-se a importância do tempo no período da colheita tanto no café convencional quanto no *fair trade*. Assim, os produtores devem realizar a colheita no período em que o café está maduro, sendo que a sua não realização implica em perda da sua qualidade. Nesse sentido, os produtores se tornam dependentes da mão de obra contratada, sujeitos ao valor e as formas de pagamento exigidos pelos trabalhadores, como afirma o produtor 07: “[...] *uma diária normal hoje é R\$50. Na colheita vai pra R\$100, R\$120. O dobro, e se não for assim eles não vêm trabalhar mesmo. E são chantageiros, se não pagar isso eles vão colher em outra propriedade [...] o nosso futuro é comprar uma colheitadeira, pra não ficar tão dependente dos boias frias*”.

Cabe observar que a qualidade do café produzido no Paraná é afetada pelas condições do clima, conforme afirma o produtor 08. Segundo ele, a indefinição dos ciclos de chuva afeta o florescimento da planta, e conseqüentemente a maturação do grão. Dessa forma, ao colher o produto, não há uniformidade no café, havendo café vermelho, amarelo, verde e

pequeno. De acordo com o mesmo produtor, essa condição é menos observada nos outros Estados, e uma forma de evitar tal situação é o investimento na irrigação na lavoura.

Quanto aos pressupostos comportamentais destacados por Williamson (1985), oportunismo e racionalidade limitada, esses se apresentam de diversas formas, tanto por parte dos produtores quanto por parte dos processadores. Com relação ao oportunismo, percebe-se que atitudes são tomadas por parte dos produtores e processadores para evitar tais ações. Por parte dos processadores, a maioria das firmas pesquisadas firma contrato de curto prazo com produtores e corretores para garantir a data de entrega e a qualidade do produto.

Outra atitude por parte dos processadores que evita o oportunismo é a definição da amostra para degustação e precificação, que é retirada de diversas sacas de café para garantir a padronização do produto e evitar divergências na qualidade. O Processador B destaca a situação em que produtores entregam café com uma quantidade maior de impureza, o que também caracteriza atitudes oportunistas por parte de produtores.

Produtores também tomam atitudes para evitar atitudes oportunistas, como apresentar suas amostras para avaliação para mais de um processador ao realizar a venda, com a intenção de obter o preço melhor para o seu produto e evitar que esse seja desvalorizado. Alguns produtores de café *fair trade* entrevistados realizaram cursos de degustação de café para garantir o preço da qualidade do produto, e, além disso, a cooperativa que representa os produtores de cafés especiais possui profissionais que também realizam a degustação do produto como forma de garantia da qualidade. Tal situação pode ser visualizada nas palavras da Produtora 20: “*A gente tá aprendendo a mexer com o café, antes a gente não sabia as bebidas, e aceitava. Hoje a gente busca novas opiniões e tem quem prova o café pra gente também [...] Tenho mais conhecimento pra garantir o preço da qualidade do meu produto*”.

A racionalidade limitada, do mesmo modo que a incerteza, se apresenta em termos de preço e clima tanto pelos produtores quanto pelos processadores. Por parte dos processadores, a racionalidade limitada também se apresenta na tomada de decisão frente às atitudes dos concorrentes, bem como frente às ocorrências de mercado, sendo elas as mudanças no preço, oferta e demanda. Tal situação pode ser visualizada nas palavras do Processador A: “*As ocorrências do mercado influenciam tanto na quantidade a ser produzida e estocada, como na qualidade do produto, isso tanto a nível de produtor quanto a nível de indústria*”. A racionalidade limitada se evidencia aos produtores também com relação às ocorrências de mercado, principalmente sobre o fator preço. No caso dos produtores de café convencional, a maioria não soube informar como é definido o preço de venda do produto aos processadores.

5.2.2.2 Dimensões mensuráveis

A mensuração das características do café é realizada pelos processadores, de maneira unânime conforme produtores, processadores e corretores entrevistados. No caso do café *fair trade*, a cooperativa que intermedia a relação dos produtores com os compradores possui profissionais que realizam a avaliação e a degustação do produto. De acordo com os entrevistados, a dificuldade na mensuração é intermediária, tendo em vista que é necessário ter experiência para fazer a avaliação do produto. Como afirma o processador E: “*Tem que ter experiência, não é qualquer um que faz. Tem que ter prática, tem que conhecer o café. Tem que ter confiança, praticar bastante, provar várias xícaras de café pra ir aprendendo*”.

As dimensões mensuráveis citadas pelos processadores são divididas em sensorial e física. A dimensão sensorial identifica o tipo de bebida e o aroma, e a dimensão física identifica peso, quantidade de impurezas e defeitos, tamanho do grão e cor. Além disso, o Processador E possui o selo de qualidade da Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC), pelo Programa de Qualidade do Café (PQC), que determina, dentre outros fatores, a qualidade da matéria prima para cada tipo de café a ser produzido, tradicional, superior e *gourmet*. O programa de certificação possui uma escala sensorial por categoria, sendo que o café é avaliado por degustadores e classificado dentro desta escala. Assim, o café tradicional possui a pontuação entre 4,5 e 6,0, o café superior é pontuado entre 6,0 e 7,3, e o café *gourmet*, entre 7,3 e 10.

O café *fair trade*, além das dimensões apresentadas, possui algumas dimensões adicionais, como características relacionadas com a região de origem, determinadas pelo clima e o solo, além de questões de ordem ambiental e social, que envolvem sustentabilidade, rastreabilidade e segurança alimentar. Conforme explica o produtor 17, nos lotes de cafés especiais, os grãos não podem apresentar defeitos primários como grãos pretos, verdes ou ardidos. Além disso, na degustação são avaliados e pontuados 11 quesitos³⁰ de acordo com o padrão *Specialty Coffee Association of America* (SCAA), sendo que a escala varia de 0 a 10 pontos³¹, e para o café ser considerado especial *fair trade* ou *gourmet*, a pontuação recebida deve ser acima de 80 pontos.

³⁰ Os quesitos para avaliação dos atributos do café são: fragrância/aroma; uniformidade; ausência de defeitos (xícara limpa); doçura; sabor; acidez; corpo; finalização; equilíbrio; defeitos; avaliação global.

³¹ A escala de qualidade possui 16 unidades que representam os níveis de qualidade com intervalo de 0,25 (um quarto de ponto) entre os valores numéricos. A pontuação na escala classifica o café da seguinte maneira: 6,0 a 6,75 – Bom; 7,0 a 7,75 – Muito Bom; 8,0 a 8,75 – Excelente; 9,0 a 9,75 – Excepcional.

Quanto à precificação do produto, percebe-se que a maioria dos produtores de café convencional não sabe como é feita, citando que o preço é ditado pelos corretores ou mesmo pelos processadores, sem considerar o preço de mercado ou a classificação da bebida. Já os produtores de café *fair trade* de maneira unânime afirmaram que a precificação é feita de acordo com o preço de mercado e a qualidade da bebida. Nota-se que os produtores de café *fair trade* possuem mais informações do que os produtores de café convencional com relação à assuntos referentes à comercialização do produto.

5.2.2.3 Estruturas de governança

Foram identificados nas entrevistas os três tipos de estruturas de governança apontadas por Williamson (1985), relação via mercado, contratos e integração vertical. A maioria dos entrevistados, produtores e processadores, utilizam a estrutura de governança via mercado, por poderem liquidar a transação de imediato e aproveitar oportunidades de preço. O Processador A observa: *"Via mercado você realiza a operação de imediato. A preço de mercado você realiza a operação e liquida ela no momento"*. Além disso, produtores afirmam que se relacionar via mercado permite realizar a venda no momento da necessidade de capital, propiciando maior flexibilidade nas negociações.

Dentre todos os produtores entrevistados, somente um realiza contrato de venda futura, que envolve entre 10% e 20% da sua colheita. Segundo o Produtor 17, a realização do contrato permite garantir o preço, e assim cobrir os custos da produção. O produtor afirma: *"Não é que é mais vantajoso, o contrato futuro me dá uma média, ele garante que eu pelo menos cubra as minhas despesas. Quando eu travo a venda no mercado futuro, tenho que garantir aquilo que coloquei no contrato [...] A minha intenção é aumentar a quantidade de café que eu vendo via contrato. Como ainda tem o problema de clima na região que é a chuva na colheita, ainda estamos investindo em algumas ferramentas na propriedade pra garantir a qualidade do café como no contrato"*. De acordo com o mesmo produtor, no contrato é acordado principalmente a qualidade do produto, sendo que a quantidade tem como ajustar caso necessário, e a qualidade estipulada no contrato sempre foi alcançada pelo produtor.

Quanto aos contratos de venda futura intermediada pelos corretores, esses realizam uma avaliação da lavoura, e aconselham a vender no máximo 30% da produção neste tipo de contrato. Assim, é acordado o preço, a descrição da qualidade do produto, a data e as

condições de entrega. Caso o produtor não consiga atingir a qualidade estipulada no contrato, é feito um acordo, podendo haver multa ou diferença na quantidade de entrega do produto. O Corretor 01 explicou: *“Nós fazemos uma avaliação do potencial da produção, e sempre aconselhamos vender não mais que 30% do volume de produção, pois pode acontecer uma intempérie climática, e ele ter dificuldade em cumprir esse contrato [...]. Se o produtor vende a qualidade A, e ele não consegue entregar, e tem um café de qualidade B, nós corretores vamos na empresa e explicamos, e entra-se em um acordo, ou há uma diferença no preço, ou na quantidade, o produtor entrega um volume maior de café”*.

A integração vertical foi observada por produtores e processadores entrevistados. Os Processadores C e E produzem o próprio café, sendo que o C produz todo o café que processa, e o E, de toda a sua produção, produz como matéria prima somente o café especial. De acordo com os entrevistados, a principal vantagem de produzir o café é garantir a qualidade do produto, possuir café em abundância para assegurar as atividades do processamento e o custo inferior da produção. Nas palavras do Processador C: *“Pra lógica de mercado, o custo meu é bem mais inferior. E outra vantagem que tem é eu conseguir uma garantia da qualidade do meu produto, da minha matéria prima”*.

Diferentemente de como apresentado por meio dos dados secundários, por meio das entrevistas foi possível perceber que os casos de integração vertical se visualizam aos produtores de café convencional, sendo que não foi identificado casos de integração vertical entre os produtores de café *fair trade*. Assim, dentre os produtores de café convencional entrevistados, seis também possuem como estrutura de governança a integração vertical, ou seja, processam o café colhido em sua lavoura. Para estes produtores, a vantagem de processar o café consiste na garantia da qualidade do produto, agregar valor e conseguir obter uma renda maior, bem como garantir o estoque para sua produção. Como afirma o Produtor 03: *“Melhora o lucro, tem um custo menor e a garantia da qualidade do nosso produto”*.

6 ANÁLISE DOS DADOS

6.1 ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

6.1.1 Barreiras à entrada

No contexto dos produtores de café convencional, percebe-se que as barreiras à entrada podem ser barreiras estruturais, relacionadas ao conhecimento sobre o trato na lavoura, e capital normalmente associado à terra, mudas e recursos financeiros suficientes para o sustento de pelo menos dois anos na atividade, até a lavoura começar a produzir. Assim, observa-se a ausência de barreiras estratégicas que realmente impeçam a entrada de novos concorrentes no mercado. Neste caso, a possibilidade de entrada de novos concorrentes não impõe limites às condições de preços como afirma Gremaud et al (2003), pois o preço é determinado pelo mercado e existe grande quantidade de oferta, impossibilitando os produtores de elevarem os seus preços.

Já no contexto dos produtores de café *fair trade*, outras barreiras se apresentam, dificultando a entrada de novos produtores, como os investimentos para a obtenção da certificação, envolvendo conhecimento e recursos. Dessa forma, envolvem a regularização da mão de obra, adequação da propriedade com relação à preservação de matas e minas de água, a realização de cursos, o uso de produtos adequados na lavoura, a destinação correta das embalagens, o registro dos insumos utilizados em um caderno, juntamente com a data para futura fiscalização e garantia da rastreabilidade do produto. Porém, apesar de caracterizar elevada barreira à entrada, os produtores não exercem poder de monopólio e não têm a capacidade de aumentar o preço do café como afirmam Gremaud et al (2003), pois o preço do produto é determinado pelo mercado, levando em consideração a avaliação do produto pelo comprador, mas dificulta a entrada de novos produtores na atividade.

No contexto dos processadores regionais, percebe-se que as barreiras à entrada existentes, também, podem ser consideradas como estruturais, uma vez que investimentos permitem a entrada de novos processadores no mercado. Tal situação pode ser visualizada pela existência de diversos processadores na região. Dessa forma, as baixas barreiras à entrada não permitem as firmas elevarem os seus preços sem diminuir sua participação no mercado, como afirma Gremaud et al (2003).

6.1.2 Diferenciação

A diferenciação vertical do café *fair trade*, percebida pelo diferencial de preço elevado que o produto oferece, não gera uma barreira à entrada a novos produtores de café, como afirmam Gremaud et al (2002). Isto ocorre pois não é a diferenciação, em si, que gera a barreira a entrada, mas sim a sua diferenciação na produção e nas características do produto, que exige condições de estrutura e manejo diferenciado. No caso dos processadores, a diferenciação também não gera uma barreira à entrada conforme Gremaud et al (2002). Isso acontece, pois o processamento não se diferencia do café convencional do café *fair trade*, além disso, a agregação de valor que distingue o café *fair trade* do convencional ocorre na lavoura com manejo diferenciado e colheita seletiva.

6.1.3 Integração

Com relação a integração, essa é visualizada por parte de dois processadores e cinco produtores. Nota-se que no caso do processador C se justifica pela minimização das variações de preço no mercado e manutenção do produto em termos de qualidade e quantidade. Isso, seguindo as orientações de Perry (1989), pode significar que a integração vertical é escolhida tendo em vista os custos de transação envolvidos, e não problemas de assimetria ou acesso à tecnologia. Como afirma o entrevistado, a produção de café garante a matéria prima, e a não dependência dos preços estipulados pelo mercado para a torrefação e moagem da indústria, garante o volume necessário à produção. No caso do Processador E, também, pode-se observar que a integração se justifica pela economia transacional, na medida em que o café utilizado na produção é o café especial, que possui especificidade de ativos, além de obter a economia de escopo ao produzir café convencional e café especial. Nesse caso, barreiras a entrada são visualizadas por meio da economia de escala que se apresenta, juntamente com um maior acesso a recursos.

No caso da integração vertical por parte dos produtores, essa se justifica pela economia transacional e pelas imperfeições do mercado, o que se alinha à proposta de Perry (1989). Pela economia transacional, os produtores buscam garantir a qualidade do produto, aumentando a sua especificidade e garantindo ao direito de propriedade por meio da integração. Quanto às imperfeições do mercado, essas se justificam pelas externalidades do mercado, preço e clima, sendo que os produtores buscam a garantia na comercialização do

produto, independente destes fatores, ou seja, mantendo o valor agregado no produto. Nota-se que os casos de integração são de pequenos produtores, que não tem a vantagem do volume na negociação, o que, também, pode justificar essa escolha.

6.1.4 Concentração

Não foi identificada a concentração entre produtores de café convencional e processadores de café convencional e *fair trade*. No caso da concentração dos produtores de café *fair trade*, por meio da cooperativa, ratificam as vantagens apresentadas por Mello (2002), entre elas a especialização, utilização e expansão de capacidades e a prevenção de comportamentos oportunistas. Apesar da concentração dos produtores, não se identificou exercício de poder, tendo em vista que esses devem cumprir com as exigências da certificadora. Porém os produtores podem se beneficiar dessa condição, obtendo renda superior aos produtores de café convencional.

O Quadro 5 apresenta um resumo das informações apresentadas sobre os aspectos da estrutura de mercado, barreiras à entrada, diferenciação, integração e concentração, a respeito do café convencional e *fair trade*.

Quadro 5: Aspectos da estrutura do mercado sobre produtores de café convencional e *fair trade*

	Barreiras à entrada	Diferenciação	Integração	Concentração
Convencional	- Conhecimento - Capital	Não	- Produtores - Processadores	Não
<i>Fair trade</i>	- Conhecimento - Capital - Cooperativa - Estrutura da propriedade - Manejo diferenciado	Vertical	Não	- Produtores

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados primários

6.1.5 Estrutura de mercado

Ao verificar as características do Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná, é possível identificar que a estrutura do café convencional se difere do café *fair trade*. A estrutura do café convencional pode ser considerada como Mercado Competitivo pela

definição de Farina (2000), ao observar que se trata de um produto homogêneo, *commodity* agrícola, e as barreiras à entrada existentes não são barreiras estratégicas, e sim estruturais.

Com relação ao café *fair trade*, no contexto regional pesquisado, a estrutura pode ser considerada como Oligopólio Diferenciado. Esse apresenta as características destacadas por Farina (2000), na medida em que o café especial *fair trade* é um produto diferenciado, com barreiras à entrada e possui alta concentração na região Norte do Paraná.

6.1.6 Apropriação de renda

Para ilustrar a questão da apropriação de renda no sistema pesquisado, foi elaborado o Quadro 6, baseado em dados primários coletados sobre a média do preço pago pelo café convencional aos produtores, processadores e distribuidores. Pela dificuldade em obter os custos de produção de cada agente, optou-se por apresentar a relação entre o preço de venda e o preço de compra do produto, ou seja, o preço de venda do produtor, o preço de venda do processador, e o preço de venda do distribuidor ao consumidor final. Percebe-se que de acordo com a tabela, de toda a renda gerada, a maior parte fica com os processadores, considerando que a agregação de valor ao produto é feita pelos produtores na lavoura e na colheita, e nenhum processo adicional é feito ao produto pelos processadores como forma de agregar valor, somente a torra e moagem e embalagem. É importante destacar que esta avaliação quantitativa é uma simples representação dos resultados como forma de ilustração, não tendo a pretensão de uma análise quantitativa.

Quadro 6: Distribuição de renda entre os agentes do Sistema Agroindustrial do Café

Agente	Valor pago ao Produtor	Valor pago ao Processador	Valor pago ao Distribuidor
Preço	R\$310,00	R\$503,68*	R\$593,60
Relação entre preço de venda e preço de compra	-	62,48%	29%

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados primários levantados por meio das entrevistas no período de 12/11/2012 a 14/12/2012, na região de Maringá-PR.

*Para calcular o valor ao processador foi considerada uma perda de 20% do produto na torra do café.

A renda criada do café convencional e *fair trade* pode ser considerada como quase-renda, pois a sua produção exige investimentos irrecuperáveis (NOLL, 2005), principalmente nos custos com a lavoura e uso de fertilizantes e adubação. No caso dos produtores de café *fair trade*, nota-se que a quase-renda gerada é suficiente para produzir um retorno

competitivo, permitindo o reinvestimento na lavoura, conforme observado nas entrevistas. Neste caso, os preços cobrem os custos de curto prazo como afirma Noll (2005), mas também cobrem os custos de longo prazo.

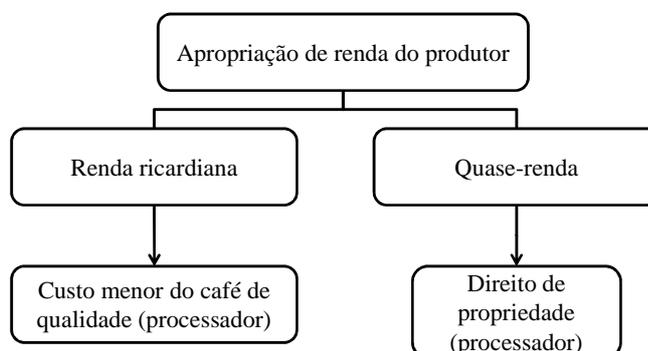
Apesar da alta concentração que existe entre os produtores de café certificado, a renda gerada aos produtores não pode ser caracterizada como rendas monopolistas tendo em vista que o exercício de poder de mercado não foi visualizado na pesquisa. Assim, os preços elevados do produto ocorrem devido aos investimentos específicos realizados, e não por meio do exercício de poder.

Pela ótica da ECT, é possível perceber que a estrutura de governança pode influenciar na apropriação de renda. A estrutura do mercado pode possibilitar a apropriação nas negociações realizadas e nas divergências do preço estipulado pelo contrato e o preço utilizado na transação. No caso do contrato, esse pode possibilitar a proteção contra a apropriação ao determinar as condições previamente, porém pode favorecer a apropriação conforme o preço estabelecido no contrato se diferencia do preço do mercado no momento da sua concretização. A integração vertical identificada em dois processadores e cinco produtores é a estrutura que permite a proteção contra a apropriação de renda conforme visto teoricamente (WILLIAMSON, 1985) e também empiricamente no presente estudo.

Já pela ótica da ECM, a estrutura de mercado também pode influenciar na apropriação de renda. No presente estudo, a estrutura do mercado permite a apropriação no momento da mensuração das dimensões, por meio do direito econômico (BARZEL, 2001). Nesse contexto, o preço do produto é estipulado pelo mercado, garantido pelo direito legal, porém os descontos e a classificação podem permitir variações no preço, gerando a possibilidade de apropriação de renda por parte do processador que realiza a avaliação e a precificação do produto.

O estudo permite identificar que as ocorrências de apropriação de renda no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná pode ser explicada pela renda ricardiana e pela quase-renda, conforme Figura 9. Assim, na consideração da renda ricardiana, a apropriação se daria pelos processadores ao pagarem um preço de mercado pelo café ao produtor. Como o produto pode gerar diferentes níveis de qualidade, possibilita que diferentes agregações de valor sejam obtidas, seja processando e vendendo o produto com um preço maior ou utilizando para a exportação, o que pode ser visualizado na fala do processador A: *"[...] a gente descobre o café do produtor, se ele é especial ou não na hora da avaliação. A gente separa por tipo, por safra, por tamanho, e por sabor. Depois vende no mercado interno, ou exporta os produtos de maior qualidade"*.

Figura 9: Possibilidades de apropriação de renda no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná na relação envolvendo os segmentos produtor e processador



Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados primários

Quanto a apropriação associada à quase-renda, essa se visualiza no próprio sistema de garantia de direitos de propriedade na atividade. Isso porque, os processadores realizam a avaliação do produto e não utilizam somente o direito legal pelo preço estipulado pelo mercado, mas utilizam o direito econômico realizando descontos no preço de acordo com sua avaliação.

6.2 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

6.2.1 Atributos de transação e pressupostos comportamentais

Quanto aos atributos presentes nas transações envolvendo o segmento produtor e processador, pelas entrevistas, pode-se inferir que, no café convencional e especial *fair trade*, os atributos relacionados à incerteza nas transações são aqueles associados a clima, preço e mão de obra. No café convencional, a frequência é esporádica entre produtores e processadores, e as especificidades identificadas são ativos físicos, humanos e temporal. Os ativos físicos se visualizam por parte dos processadores relacionados com os investimentos nas áreas industrial e administrativa, e por parte dos produtores, os investimentos na lavoura, os insumos e os maquinários utilizados na produção. Os ativos humanos são observados pelo conhecimento e a experiência necessários na atividade, tanto por parte dos produtores quanto dos processadores. A especificidade de ativos temporal ocorre devido à necessidade que os produtores têm de colher o café no período em que o grão está maduro, caso contrário a qualidade do produto é afetada, e conseqüentemente seu valor diminui.

Já no caso do café *fair trade*, a frequência é recorrente com o comprador, e as especificidades identificadas são as mesmas encontradas na produção de café convencional, ativos físicos, humanos e temporal acrescido de ativos dedicados e locacional. Os ativos dedicados se apresentam pelos investimentos específicos para obter a certificação *fair trade*, adequação da propriedade no que diz respeito e manejo diferenciado, como o uso de insumos específicos, colheita seletiva, uso de EPI. Com relação a especificidade locacional, nota-se que a produção de café convencional não possui esta característica, pois o produto não possui altos custos de deslocamento e não exige que os estágios sucessivos do processamento sejam localizados próximos uns aos outros, como considera Williamson (1985). Porém, no caso específico do café *fair trade*, a exigência de que o produtor pertença a uma cooperativa específica pode ser considerada como uma especificidade locacional. Isso ocorre pois a cooperativa atende os produtores localizados em um raio próximo a ela, tendo que realizar visitas constantes para avaliação da lavoura e as instalações como um todo. Além disso, os produtores devem comparecer as reuniões mensais, o que impossibilita o atendimento de propriedades que não são localizadas na área de abrangência da cooperativa.

De acordo com Klein, Crawford e Alchian (1978), os custos transacionais ocorrem devido a incerteza, e são visualizados no caso do café. Dessa forma, a incerteza apresentada sobre a mão de obra implica em custos de transação, pois o produtor acaba tendo que se ajustar às formas e valores de pagamento definidos pelos trabalhadores ou a investir em maquinários para garantir a colheita do seu produto, dado a especificidade temporal envolvida, que afeta a qualidade do café. Isso afeta a renda gerada tanto ao se considerar possibilidades de comportamento oportunista, pois existiu um investimento específico (WILLIAMSON, 19985) quanto na proteção de direitos de propriedades, tendo em vista que isso se dá pela possibilidade de perda de qualidade do produto ou ativo transacionado (BARZEL, 2003).

Quanto ao atributo frequência, conforme já observado, no caso do café convencional a relação entre produtores e processadores é esporádica, porém a relação dos produtores com os corretores é frequente. Assim, como afirma Farina (1999), a reputação é desenvolvida e menores custos são associados à coleta de dados, como podemos perceber nas palavras do corretor 02: “*Hoje no café vale mais a palavra do que o próprio contrato. Nós fazemos o contrato, mas ninguém assina. Eles confiam na gente*”. O corretor 01 também ratifica: “*O café tem muito disso, de valer a palavra, o perfil da tradição do comprador e do vendedor, a tradição é de cumprir a negociação*”.

No caso do café *fair trade*, a frequência recorrente nas transações entre produtores e processadores também gera reputação entre os produtores, a cooperativa e os exportadores conforme Farina (1999). Porém, os custos associados à coleta de informações não são menores como afirma a autora, pois às exigências da certificadora para com os produtores implicam em constantes vistorias, fiscalizações e visitas surpresas por parte da cooperativa e dos exportadores.

A existência da especificidade de ativos nas transações gera a quase-renda (KLEIN, CRAWFORD, ALCHIAN, 1978), o que pode ser visualizado na produção do café *fair trade*, que apresenta a especificidade de ativos físicos, ativos humanos e ativos dedicados. Neste caso, se o café não for vendido como *fair trade*, haverá uma perda de valor do produto, e uma apropriação de quase-renda por parte do comprador.

A especificidade de ativos do café *fair trade* também gera uma necessidade de coordenação nas transações devido à dependência bilateral entre os agentes (WILLIAMSON, 1985). Assim, a cooperativa dos produtores de cafés especiais coordena as transações, certificando a produção dentro das normas e realizando auditorias, e também efetivando as vendas e mantendo contato com os exportadores. Percebe-se que há coordenação vertical e coordenação horizontal de maneira simultânea, como apresenta Zylbersztajn (2009), já que os produtores por meio da cooperativa se reúnem e realizam investimentos específicos para produzir os atributos de qualidade do café. Além disso, envolve a contratação de agentes especializados que trabalham para a garantia das especificidades do café *fair trade*, o que também é destacado por Zylbersztajn (2009). A união dos produtores de cafés especiais também garante a venda do produto, na medida em que o volume de um *container* é exigido para a exportação.

Foi possível perceber que os investimentos iniciais realizados pelos produtores para a produção de café *fair trade* não foram obtidos por meio da sua produção. Porém, nota-se que investimentos posteriores são realizados por meio da sua produção, ou seja, os produtores são capazes de reinvestir na lavoura. Neste caso, observa-se que a quase renda gerada pela produção de café *fair trade* não é apropriada pelos processadores, sendo que os produtores recebem um preço maior pelos seus produtos possibilitando o reinvestimento ao longo do tempo, conforme os investimentos iniciais vão se tornando obsoletos.

Os pressupostos comportamentais envolvem racionalidade limitada, com relação a clima e preço do produto, ocorrências de mercado, tomada de decisão dos processadores frente às atitudes dos concorrentes. Dessa forma, o comportamento oportunista é possível: por parte dos produtores, envolvendo divergências da data de entrega ou da qualidade do produto

conforme acordado previamente com os processadores, ou pela falta de padronização do produto na entrega; por parte dos processadores, ao prejudicar os produtores no momento da avaliação do produto, alterando a qualidade ou o preço do mesmo,

A maneira como a racionalidade limitada se apresenta no sistema do café faz com que os contratos sejam estabelecidos de forma que sejam passíveis de negociação, conforme afirma Barzel (2001). Tal situação é visualizada no caso do produtor 17, que estipula no contrato a qualidade do produto, sendo que a quantidade pode ser negociada conforme a necessidade. Da mesma forma, os contratos firmados por intermédio dos corretores também são passíveis de negociação, havendo salvaguardas e quando necessário são realizados acordos, havendo a diferença no preço ou na quantidade de produto entregue.

6.2.2 Estrutura de governança

De acordo com Williamson (1985) a estrutura de governança é determinada de acordo com os atributos das transações e os pressupostos comportamentais. No caso do café convencional, a frequência esporádica, a uniformidade e a especificidade de ativos, em uma estrutura de mercado envolvendo a existência de vários compradores e vários produtores, não justifica o mercado *spot* como estrutura de governança, pela presença de especificidades que direciona a estrutura para contratos ou integração vertical. No caso do café *fair trade*, a estrutura de governança utilizada se diferencia da proposta de Williamson (1985), já que a estrutura usada é via mercado mesmo na presença de especificidades de ativos físicos, ativos humanos e ativos dedicados presentes no contexto. Nessa condição, de acordo com Williamson (1985), a estrutura de governança seria transações híbridas ou até integração vertical, pois há especificidades de ativos, dependência bilateral entre e poucos compradores. Essa escolha embora possa indicar um não alinhamento entre atributos e estrutura, o que seria geradora de custos de transação, poderia se justificar pelo baixo nível de assimetria informacional, a ser melhor explorada na discussão envolvendo a mensuração, apresentada a seguir. Nota-se que o fato de envolver uma cooperativa poderia se considerar uma estrutura integrada verticalmente, entretanto, para efeito deste estudo, considerou-se o produtor de forma independente.

Quanto à integração vertical visualizada no café convencional, no caso de cinco produtores de café e dois processadores, essa é alinhada a teoria proposta por Williamson (1985), visto que a especificidade de ativos aumenta ao buscar garantir a qualidade do produto

e diminuir os custos. Nesse contexto, pode-se perceber que a possibilidade de apropriação de renda faz com que a integração vertical seja adotada como estrutura de governança que permite proteger os direitos de propriedade do produto, bem como garantir o retorno dos investimentos específicos realizados.

Nota-se que a estrutura de mercado na forma híbrida é pouco encontrada empiricamente. Os contratos não são utilizados como uma forma de garantia dos direitos, sendo que os agentes preferem correr o risco do mercado. No caso dos contratos de compra e venda realizados por intermédio dos corretores, nota-se que a relação dos produtores e processadores com os corretores se aproxima do formato confiança, dentro da segmentação das relações híbridas de Ménard (2002). Conforme os corretores afirmaram, a relação é baseada na reputação que é desenvolvida entre os agentes, havendo casos em que os contratos para venda de café não são assinados, mas são cumpridos da maneira que foi acordado verbalmente.

Percebe-se que no caso do café convencional, as três estruturas de governança se apresentam, mercado, contrato não recorrente de curto prazo e integração vertical. Pode-se inferir que isso ocorre devido às incertezas (clima e preço) serem independentes das ações dos agentes da cadeia, e assim, afetam tanto os produtores quanto aos processadores de maneira parecida. Dessa forma, os agentes adotam as estruturas de governança que se adequam aos seus contextos específicos, de maneira a minimizar as consequências das incertezas existentes. O Quadro 7 resume as informações apresentadas sobre os aspectos da estrutura de governança, atributos das transações de café convencional e *fair trade*.

Quadro 7: Atributos e estruturas de governança nas relações entre produtor e processador nas transações envolvendo café convencional e *fair trade*.

	Frequência	Incerteza	Especificidade de Ativos	Estrutura de governança
Café convencional	Esporádica	Preço, clima e mão de obra	Físicos Humanos Temporal	Mercado Contrato não recorrente de curto prazo Integração Vertical
Café <i>fair trade</i>	Recorrente	Preço, clima e mão de obra	Físicos Humanos Temporal Dedicados Locacional	Mercado

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados primários.

6.3 ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO

6.3.1 Dimensões mensuráveis

As dimensões mensuráveis do café convencional se diferenciam das dimensões do café *fair trade*. No caso do café convencional, as dimensões físicas e sensoriais são fáceis de mensurar, se tratando de um produto *commodity*, com características homogêneas, que depende apenas de uma pessoa qualificada que realiza a degustação do produto. Assim, o baixo custo associado à mensuração direciona a estrutura de governança para o mercado, como afirma Barzel (2001), e o que podemos verificar empiricamente na pesquisa. Os produtores podem confrontar as informações relacionadas às dimensões com medições de terceiros e evitar possíveis apropriação de valor na transação.

No caso do café *fair trade*, as dimensões vão além das físicas e sensoriais, implicando em diferenciação locacional, ambiental e social, que podem se caracterizar como bens de crença, de acordo com Zylbersztajn et al (2001). Para garantir essas dimensões, a certificadora utiliza a cooperativa como uma instituição de fiscalização e controle, bem como fonte de informações para os produtores. Apesar de existirem outras dimensões adicionais ao café convencional, a mensuração dos atributos do café *fair trade* também é fácil de realizar, o que de acordo com a teoria de Barzel (2001), poderia levar a contratação e no caso garante, também, a eficiência pela estrutura de governança via mercado. Isso justifica a opção dos entrevistados pela relação via mercado, dado que a assimetria informacional é reduzida pela facilidade na mensuração, mesmo antes da transação, eliminando a perda por apropriação de renda sobre o ativo transacionado.

Percebe-se que a informação, que dá significado à posse do direito de propriedade de acordo com Barzel (2005), se apresenta de forma diferenciada entre os produtores de café convencional e *fair trade*. Os produtores de café convencional entrevistados submetem suas amostras para avaliação para mais de um processador, obtendo mais de uma opinião a respeito do seu produto. Nesta situação, percebe-se claramente a existência de custos de transação na medida em que os produtores realizam mais de uma mensuração para garantir os direitos de propriedade de seu produto. Nesse caso, nota-se também a possibilidade de apropriação de renda, sendo que as diversas mensurações realizadas se caracterizam como uma forma de proteção contra atitudes oportunistas, gerando custos.

No caso dos produtores de café *fair trade*, alguns dos entrevistados realizam a degustação e a mensuração do seu produto, tendo assim a posse da informação. Existe

também o papel da cooperativa como instituição que garante os direitos de propriedade (BARZEL, 2005), ao fazer a avaliação e a degustação do produto antes das amostras serem enviadas para o comprador. Nessa orientação, a cooperativa protege tanto os direitos dos produtores com a produção de café, quanto os exportadores ao fazer os produtores cumprirem as exigências estabelecidas. Nota-se que os produtores de café *fair trade* possuem mais informações a respeito do produto, das dimensões mensuráveis e sobre os aspectos do mercado, tendo em vista o investimento realizado e a busca pela proteção dos direitos de propriedade.

6.3.2 Mecanismos de controle

O mecanismo de controle observado na maioria dos entrevistados se estabelece na relação de mercado, conforme apresentado por Barzel (2005). A relação de mercado não se alinha a teoria de Barzel (2001), pois a mensuração dos atributos é feita no momento da compra pelo comprador e o vendedor, e não é custosa, porém existe especificidade de ativos. O processador realiza a mensuração dos atributos no momento da compra por meio de especialistas na área de prova do café, e os produtores obtêm a sua mensuração ao entregar sua amostra para no mínimo dois ou três processadores.

As transações via mercado se sustentam em contratos de compra e venda não recorrentes entre produtores e processadores, sendo possível sua garantia pelo lado do direito legal, com o preço sendo determinado pelo mercado. Porém, o direito econômico também é visualizado no momento da avaliação do produto pelos provadores de café, por meio dos descontos realizados ou na classificação, permitindo uma variação do preço estabelecido pelo mercado.

No caso da integração vertical presente aos produtores de café convencional, este mecanismo de controle não se alinha ao proposto por Barzel (2001). De acordo com o autor, a integração vertical se justifica quando o custo da mensuração é alto e a definição dos direitos de propriedade se torna mais difícil, o que não é visualizado no caso do café. Observa-se que as estruturas integradas verticalmente não são encontradas na produção de café *fair trade*. Isso porque os custos da mensuração são baixos e a definição dos direitos de propriedade não é difícil.

Entretanto, observaram-se dois processadores que são integrados verticalmente, utilizando apenas o seu café produzido no processamento. Para estes processadores, a

integração vertical se justifica para garantir a qualidade do produto, que caracteriza a presença de especificidade de ativos. Ao se considerar a ECT essa escolha é justificada, dada a especificidade de ativos envolvidas. Porém, pela ECM, de acordo com Barzel (2005), a existência de especificidade de ativos não é condição suficiente para a integração vertical, uma vez que a definição dos direitos se torna mais fácil quando a mensuração também é fácil e não é custosa, fazendo com que o incentivo a integração seja reduzido. Neste caso, a estrutura de governança não se alinha à teoria em estudo, sendo que a estrutura adequada seria contrato ou até mercado, tendo em vista o baixo custo de mensuração dos atributos.

6.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base no que foi estudado e a partir das categorias de análise, a Figura 12 representa o resultado da presente pesquisa. Percebe-se que os atributos juntamente com as dimensões mensuráveis do café convencional e *fair trade* influenciam a estrutura de governança presente nas transações. No caso do café convencional, a frequência esporádica, a incerteza de clima, preço e mão de obra, a especificidade de ativos físico, humano e temporal, juntamente com os custos baixos de mensuração das dimensões físicas e sensoriais direcionam para o mercado como estrutura de governança. Nessas condições, tanto pela ECT como pela ECM, essa estrutura não está alinhada aos pressupostos das teorias, sendo que apesar do baixo custo de mensuração e a existência de diversos produtores no mercado, a produção de café possui especificidade de ativos.

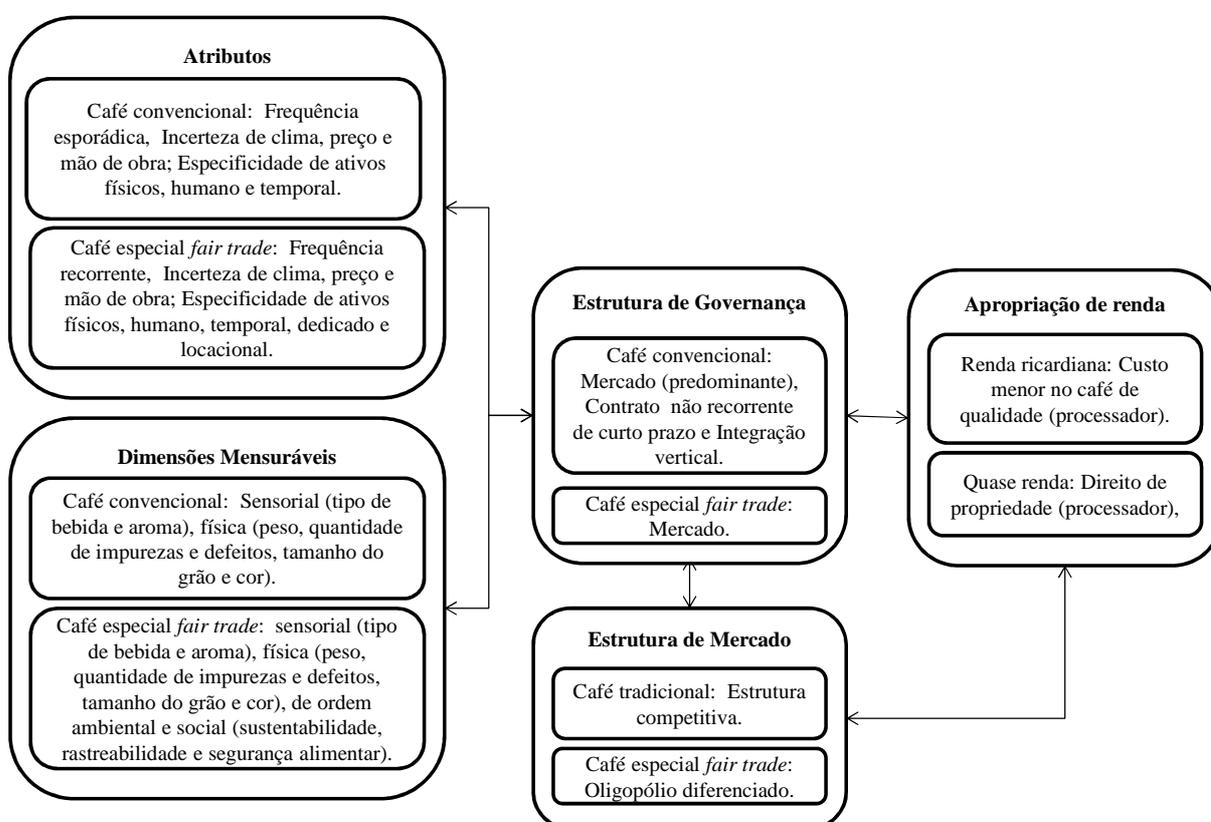
A estrutura híbrida foi pouco encontrada no presente estudo, utilizada pelo produtor como uma forma de segurança para garantir o preço e conseguir cobrir os custos da produção. A integração vertical, encontrada por produtores e processadores, se justifica pela ECT tendo em vista que o seu objetivo é garantir a qualidade do produto, o que caracteriza um aumento nas especificidades dos ativos. Já pela ECM a integração não se justifica, pois os custos de mensuração são baixos, e assim, a utilização de contratos se identifica como mais eficiente.

No caso do café *fair trade*, a frequência recorrente, a incerteza de clima, preço e mão de obra, a especificidade de ativos físicos, humanos, temporal, dedicado e locacional juntamente com o baixo custo de mensuração das dimensões físicas, sensorial, de ordem ambiental e social favorecem a estrutura de contratos de acordo com a ECM. Pela ECT, esses fatores direcionam para estrutura de contratos e até integração vertical, devido ao aumento das especificidades de ativos. Assim, a estrutura de mercado existente não se alinha aos atributos

e dimensões, tendo em vista o aumento das especificidades de ativos e os baixos custos de mensuração.

A estrutura de governança do café convencional não se alinha aos atributos e as dimensões mensuráveis, conforme a Figura 10. Neste caso, a estrutura de mercado favorece a frequência esporádica e os baixos custos de mensuração das dimensões físicas e sensoriais, porém não favorece a especificidade de ativos. De forma semelhante, no café *fair trade*, a estrutura de mercado favorece os baixos custos de mensuração, porém não favorece o aumento das especificidades dos ativos, o que justifica a frequência recorrente nas transações entre produtores e processadores. As estruturas encontradas não se alinham aos atributos e dimensões mensuráveis, sendo que pela ECT esses atributos direcionam para contratos ou integração vertical na medida em que as especificidades aumentam (qualidade ou café especial) (WILLIAMSON, 1985). Na ECM, a estrutura de mercado não se alinha aos atributos e dimensões mensuráveis, pelo baixo custo de mensuração e pela alta especificidade de ativos, a estrutura alinhada seria híbrida (BARZEL, 2001).

Figura 10: Resultados da pesquisa a partir das categorias de análise



Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados primários

A inter-relação entre a estrutura de governança e a estrutura de mercado também foi possível visualizar no presente estudo. No caso do café convencional, as diversas formas de

estrutura de governança, principalmente o mercado, são justificadas pela estrutura competitiva no mercado, já que existem diversos produtores, o produto é homogêneo e as barreiras à entrada são estruturais, e não estratégicas, permitindo a entrada de concorrentes no mercado (FARINA, 2000). Já no caso do café *fair trade*, a estrutura de mercado juntamente com as características do produto (diferenciado com maior especificidade de ativos) favorece a estrutura de oligopólio diferenciado (FARINA, 2000), considerando que existem barreiras à entrada e alta concentração dos produtores na região Norte do Paraná.

Quanto à apropriação de renda, essa influencia e é influenciada pela estrutura do mercado e pela estrutura de governança presente. O mercado como estrutura de governança e a estrutura competitiva permitem a apropriação de renda ricardiana no caso do café convencional, na medida em que processadores compram o café que possui características diferenciadas por um preço médio. Isso permite a apropriação de renda na medida em que o produto final é vendido com um preço superior, já que este café permite uma agregação de valor na seleção que não é repassada para o produtor. No caso da apropriação de quase-renda, ao se considerar direitos de propriedade e comportamento oportunista, essas podem ocorrer tendo em vista a estrutura de mercado como governança, e a estrutura competitiva. Nota-se que nesse caso não há dependência entre os agentes, sendo que o produto é homogêneo e existe baixa barreira à entrada.

Considerando os atributos presentes na transação e as estruturas de governança identificadas, ao se analisar pela ECT, percebe-se que não há alinhamento, dado que as relações encontradas nas entrevistas foram, em sua maioria, governadas pela estrutura de mercado. Ao se considerar a ECM, ainda não se observa alinhamento, dado que mesmo com baixos custos de mensuração que justificaria a estrutura de governança via contrato, a transação se dá de forma predominante pela relação de mercado. Essa situação, porém, diferente do racional predominante, não é gerador de elevados custos de transação. Entretanto ao se considerar a possibilidade de apropriação de renda, pelo lado do produtor essa situação identifica uma condição de apropriação de renda por parte do processador. No caso do café *fair trade* a apropriação não é tão clara, dado que os produtores não dependem de mão de obra contratada, se ajudando entre si nos períodos de colheita, e o caminho é a exportação, embora exista mercado. No caso do café convencional essa apropriação é factível, pois os processadores podem agregar valor pelo *blend*, ganhar porque pagam pela média e podem ganhar na desagregação em produtos com diferentes níveis de qualidade, e também no momento da avaliação e mensuração dos atributos do café dos produtores, que mesmo levemente inferior permite diferentes ganhos na comercialização.

Nota-se que no caso do café convencional, a falta de alinhamento na estrutura de governança é favorecida pela estrutura de mercado, notadamente mercados competitivos. A baixa concentração dos produtores e processadores e a não dependência entre eles permite a manutenção da estrutura de governança via mercado, apesar da especificidade de ativos existente. Assim, a apropriação de renda é favorecida devido a limitada existência de reputação entre os agentes. Dessa forma, a estrutura não gera altos custos de transação, porém gera a possibilidade de apropriação de renda, associada à relação entre a estrutura de governança e a estrutura de mercado. Percebe-se, então, o alinhamento existente entre as teorias da NEI e OI, pois apesar do não alinhamento da estrutura de governança com os atributos da transação, a estrutura do mercado favorece as relações via mercado, sem incorrer em altos custos de transação.

7 CONCLUSÃO

O objetivo do presente estudo foi compreender como a estrutura de governança presente nas relações envolvendo produtores e processadores no Sistema Agroindustrial do Café influenciam na apropriação de renda na região Norte do Paraná. Para isso, primeiramente foi necessário caracterizar as estruturas de governança presentes no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná envolvendo os produtores e processadores pesquisados.

Em um segundo momento, o objetivo foi caracterizar a estrutura de mercado vigente nas transações no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná ao se considerar os segmentos produtor e processador. Por fim, buscou-se compreender como a estrutura de governança se configura em relação à estrutura de mercado, atributos transacionados, dimensões mensuráveis e a possibilidade de apropriação de renda no Sistema Agroindustrial do café na região Norte do Paraná.

Os procedimentos metodológicos adotados envolveram a pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo, contendo dados secundários para contextualização do mercado do café a nível nacional e internacional, e os dados primários que foram coletados por meio de entrevistas semi-estruturadas com produtores, processadores e corretores de café, juntamente com observações. O tratamento dos dados se deu pela transcrição integral das entrevistas, e a análise e interpretação dos dados foi realizada pela análise de conteúdo, buscando informações de consenso ou convergência, verificando as informações coletadas com a teoria em estudo.

As estruturas de governança presentes no Sistema Agroindustrial do Café na região Norte do Paraná se diferenciam entre café convencional e café *fair trade*. No caso do café convencional, foi possível perceber os três tipos de estrutura de governança, mercado, contratos e integração vertical. Nota-se que o mercado, estrutura predominante encontrada, não se adequa as especificidades do produto pela ótica da ECT, visto que esse é uma *commodity* com baixa frequência na relação entre produtor e processador, porém possui especificidade de ativos. Sendo assim, a estrutura que alinharia os atributos e as dimensões seria contratos ou até integração vertical. A integração vertical encontrada se justifica pela ótica da ECT, no contexto em que as especificidades de ativos aumentam, notadamente com relação a qualidade do produto, porém não se alinha aos pressupostos da ECM, considerando que os custos de mensuração são baixos, favorecendo a estrutura de contratos.

No caso do café especial *fair trade*, a estrutura de governança observada é mercado, que não se alinha aos pressupostos da ECM, já que os custos de mensuração são baixos, e as especificidades são altas, direcionando para a estrutura híbrida. O mercado como estrutura de governança também não se alinha com os estudos da ECT, pela existência de especificidades de ativos que propicia os contratos ou a integração vertical como estruturas mais eficientes dentro deste contexto.

Quanto a estrutura de mercado vigente nas transações do Sistema Agroindustrial do Café nas regiões Norte do Paraná, também se observa contextos diferentes com relação ao café convencional e o café especial *fair trade*. A estrutura do mercado do café convencional pode ser caracterizada como estrutura competitiva, por ser um produto homogêneo, possuir baixas barreiras à entrada e diversos produtores e processadores. No caso do café especial *fair trade*, a estrutura pode ser caracterizada como oligopólio diferenciado, por ser um produto diferenciado com barreiras a entrada e alta concentração dos produtores.

Apesar do não alinhamento dos atributos e dimensões mensuráveis com as estruturas de governança vigente, tanto pela ECT quanto pela ECM, diferente do racional predominante, os custos de transação não são altos. Entretanto, o que se visualiza é a apropriação de renda do produtor, tanto por parte de trabalhadores temporários, quanto por parte dos processadores. Esta apropriação foi possível perceber no caso do café convencional, onde os produtores dependem da mão de obra para colheita para garantir a qualidade do produto, e assim os trabalhadores temporários aumentam o preço da diária se apropriando da quase-renda que seriam dos produtores. Além disso, a apropriação de quase-renda também se visualiza por parte dos processadores ao realizarem a avaliação e mensuração do produto de maneira levemente inferior, permitindo diferentes ganhos na comercialização. Também foi possível perceber a apropriação de renda ricardiana por parte de processadores, sendo que estes podem agregar valor pelo *blend*, pagando o preço médio pelo café e ganhando na desagregação de produtos com diferentes níveis de qualidade.

No caso do café especial *fair trade* a apropriação de renda não é tão clara, visto que os produtores recebem renda suficiente para poderem reinvestir na propriedade, não dependem da mão de obra na colheita, se ajudando entre os produtores da cooperativa, e o caminho em relação ao mercado é a exportação, o que permite a agregação de valor ao produto.

Por meio deste trabalho foi possível perceber a relação entre as teorias ECT, ECM e OI, a complementaridade entre ECT e ECM, e a Nova Economia Institucional com a OI. A complementaridade entre as teorias ECT e ECM pode ser verificada no estudo, sendo que a

proteção de valor *ex-ante* é feita pelos produtores ao realizarem cursos de degustação de café para se protegerem da apropriação de renda. A proteção de valor *ex-post* pode ser visualizada no momento da avaliação do café pelos processadores, onde os produtores submetem suas amostras para mais de um processador, se certificando de realizar a venda que garanta o maior valor para o seu produto.

Quanto à complementaridade da NEI com a OI, percebe-se que apesar da falta de alinhamento da estrutura de governança com os atributos e dimensões, não foi encontrado altos custos de transação. Pode-se inferir que estes custos não ocorrem devido a estrutura do mercado, pela baixa concentração, já que não é necessária a reputação e não existe a dependência entre os agentes. Por outro lado, a apropriação de renda se apresenta, principalmente pelo lado do produtor que realiza a maior parte dos investimentos específicos necessários para a produção do café, e o risco é maior com relação ao clima e o preço estabelecido pelo mercado.

Apesar de atingir o objetivo proposto no presente estudo, é válido destacar algumas questões que indicam limitações para o estudo. A dificuldade em obter dados referentes aos custos de produção de cada agente da cadeia do Sistema Agroindustrial do café impossibilita o cálculo da renda gerada e conseqüentemente, a identificação da apropriação de renda, objeto de estudo do presente trabalho.

O estudo, entretanto, abre possibilidades de realizações de pesquisas futuras. Uma delas é um estudo para identificar os custos de produção dos agentes da cadeia do café a fim de identificar a apropriação de renda. Outra possibilidade são estudos que envolvam o Sistema Agroindustrial do Café em outras regiões, possibilitando comparar o Paraná com outros Estados para traçar a estrutura de governança vigente e as condições de apropriação de renda. Um melhor entendimento acerca das barreiras identificadas no sistema de produção *fair trade*, e sua oportunidade em termos de geração de renda para os produtores também se caracteriza como oportunidade de novas pesquisas. Além disso, estudos que envolvam a complementaridade das abordagens ECT, ECM e OI em outros Sistemas Agroindustriais também se caracteriza como oportunidade de novos estudos.

REFERÊNCIAS

- ABIC¹ – Associação Brasileira da Indústria de Café. **Indicadores da indústria de café no Brasil**. Disponível em:
<<http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=61#1389>> Acesso em: 29 ago. 2012.
- ABIC² – Associação Brasileira da Indústria de Café. História. Disponível em:
<<http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=38>>. Acesso em: 5 nov. 2012.
- ANÁLISE estrutural da cafeicultura brasileira. **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento**: Secretaria de Produção e Agroenergia. 2009
- ANUÁRIO BRASILEIRO DO CAFÉ. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta, 2012, p.37.
Disponível em:
<http://www.gaz.com.br/tratadas/eo_edicao/8/2012/06/20120605_78832d12f/pdf/3367_2012_cafe_double_web.pdf>. Acesso em: 26 jun. 2012.
- AZEVEDO, P.F. Manual de Economia. São Paulo: Saraiva, 1998.
- AZEVEDO, P.F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola (IEA), v.47, p.33-52, 2000.
- AZEVEDO, P. F.; FAULIN, E.J. **Strictly coordinated subsystems based on trust: The case of greens**. IV Congresso Internacional de Economia e Gestão de Redes Agroalimentares, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Ribeirão Preto/USP, 2003.
Disponível em: <http://www.fundacaofia.com.br/pensa/anexos/biblioteca/13320071457_.pdf>
- BAIN, J.S. **Barriers to New Competition**. Cambridge, Harvard University Press, 1956.
- BARZEL, Y. Measurement Cost and the Organization of the Markets. **Journal of Law and Economics**. v. 25, n.1, p.27-48, 1982.
- BARZEL, Y. SUEN, W. Moral Hazard, Monitoring Cost, and the Choice of Contracts. **Working Paper** – University of Washington, Department of Economics, v.88, n.4, 1992.
- BARZEL, Y. The Formation of Rights. In: **Economic analysis of property rights**. Chapter 6. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

BARZEL, Y. A Theory of Organizations: To Supersede the Theory of the Firm. 2001

BARZEL, Y. Standards and the Form of Agreement. **Economic Inquiry**, v.42, n.1, p.1-13, 2004.

BARZEL, Y. Organizational Forms and Measurement Costs. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**. v.1, p.357-373, 2005.

BASTOS, F.P.C. **Posicionamento: Um estudo comparativo de marcas rivais de café**. 2011. 118f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Mestrado Profissional em Administração, Faculdades Integradas Pedro Leopoldo – 2011.

BAUER, M.W. Análise de conteúdo clássica: uma revisão. In: BAUER, Martin; GASKELL, George. (Org.) **Pesquisa Qualitativa com texto, imagem e som: Um manual prático**. Petrópolis: Vozes, 2002, p.189 – 217.

BAUMOL, W. Williamson's The Economic Institutions of Capitalism. **The Rand Journal of Economics**. V.17, n.2, 1986.

BELLEFLAMME, P.; PEITZ, M. **Industrial Organization: Markets and Strategies**. New York: Cambridge University Press, 2010.

BYRNS, R.; STONE, G.W. **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books, 1996.

BRAGA, M.J.; AGUIAR, D.R. D.; TEIXEIRA, E.C. Defesa da concorrência e poder de mercado no agronegócio. Viçosa: UFV, 2005.

BRAGANÇA, G.G.F. Poder de mercado via demanda residual: o café brasileiro nos EUA. In:BRAGA, M.J.; AGUIAR, D.R.D.; TEIXEIRA,E.C. (Orgs). **Defesa da concorrência e poder de mercado no agronegócio**. Viçosa:UFV, 2005.

BRESNAHAM, T.F. Empirical Studies of Industries with Market Power. In: Schmalensee, R.; WILLING, R.D. (Orgs). **Handbook of Industrial Organization**. v.II Amsterdam: Elsevier Science Publisher, 1989

BRONZERI, M. S. **A influências das estratégias competitivas e colaborativas da cadeia produtiva do café no conteúdo estratégico das empresas e produtores do norte pioneiro**

do Paraná. 2009. 194 f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Paraná, 2009.

BRONZERI, M.S. Estratégia na cadeia produtiva do café: uma análise de empresas e produtores no norte pioneiro do Paraná. In: XIII SIMPOI – Simpósio de Administração da Produção, Logística e Operações Internacionais, 12., 2010, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FGV, 2010.

CALEMAN, S. M. Q. **Coordenação do sistema agroindustrial da carne bovina: Uma abordagem focada na teoria dos custos de mensuração.** 2005. 198f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós Graduação Multiinstitucional em Agronegócios, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Universidade de Brasília, Universidade Estadual de Goiás, 2005.

CARLTON, D.W.; PERLOFF, J.M. **Modern Industrial Organization.** Third Edition. New York: Addison Wesley Longman, 1999.

CERVO, A.; BERVIAN, Pedro. A. **Metodologia Científica.** 5ª edição. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHURCH, J.R; WARE, R. **Industrial Organization: A strategic approach.** Boston: Irwin McGraw-Hill, 2000

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

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento: Acompanhamento da Safra Brasileira – Café. Safra 2012, segunda estimativa, maio 2012. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/12_05_10_08_56_04_boletim_cafe_-_maio_2012.pdf>. Acesso em 3 set. 2012.

CRESWELL, J.W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo e misto.** Porto Alegre: Bookman, 2007.

DEMONER, C. A.; TRENTA, E.J.; SEPULCRI, O. **Estudo técnico-econômico da cultura do café.** Disponível em: <http://www.emater.pr.gov.br/arquivos/File/Comunicacao/Premio_Extensao_Rural/1_Premio_2005/ESTUDO_TEC_ECON_CAFE.pdf>. Acesso em: 31 ago. 2012.

FAEP – Federação da Agricultura do Estado do Paraná. **Plano de estímulo ao café.** Boletim Informativo do Sistema FAEP, n.1178. Semana 28 mai. - 10 jun., 2012.

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

FARINA, E. M. ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade no Agrobusiness Brasileiro**. São Paulo: PENZA/ FIA/FEA/USP, 1998.

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

FARINA, E. M.; Organização Industrial no Agribusiness. In: Zylbersztajn, Décio; NEVES, Marcos F. (Orgs.) **Economia e Gestão de Negócios Agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000.

FERREIRA, G. M.; WAQUIL, P. D.; GONÇALVES, W. M. Governança na cadeia do café: um caso no sul de Minas Gerais. In: **Revista Custos e Agronegócios**, v.5, n.3, set/dez 2009.

FISCHER, C.C. What can economics learn from marketing's market structure analysis? **Business Quest** – Journal of applied topics in business and economics, Carrollton, Georgia USA, 1997. Disponível em: <http://www.westga.edu/~bquest/1997>. Acesso em 13 jun. 2012.

FLICK, U.. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. 2. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

FOSS, N.J.; KLEIN, P.G. Critiques of transaction cost economics: An overview. *Organizations and Markets*, 2009. Disponível em: <http://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2009/09/foss-and-klein-critiques-of-transaction-cost-economics-an-overview.pdf>. Acesso em: 25 abr. 2012.

FUNCAFÉ – Fundo de Defesa da Economia Cafeeira. **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento**: Secretaria de Produção e Agroenergia. 2009. Disponível em: http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/3407_relatorio_de_atividades_do_funcafe_2009.pdf. Acesso em: 15 fev. 2012.

GASKELL, G. Entrevistas individuais e grupais. In: BAUER, Martin; GASKELL, George. (Org.) **Pesquisa Qualitativa com texto, imagem e som: Um manual prático**. Petrópolis: Vozes, 2002, p.64 – 90.

GILBERT, R. Mobility, Barriers and the Value of Incumbency. In. Schmalensee, R.; Willing, R (Orgs) **Handbook of Industrial Organization**. v.I, Amsterdam: Elsevier, cap. 8, p.475-537, 1989.

GIORDANO, S.R. REZENDE, C.L. **Cadernos da universidade illy do café**. São Paulo: Universidade illy do café/PENSA-FIA-FEA-USP, v.I, 2003.

GODOY, A. Estudo de caso qualitativo. In: GODOI, C.K.; MELLO, R.B.; SILVA, A.B. (Org) **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais**: Paradigmas, estratégias e métodos. São Paulo: Saraiva, 2006, p.115-146.

GODOI, C.K.; MATTOS, P.L. Entrevista qualitativa: instrumento de pesquisa e evento dialógico. In: GODOI, C.K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; SILVA, A.B. (Org.) **Pesquisa Qualitativa em estudos organizacionais**: Paradigmas, Estratégias e Métodos. São Paulo: Saraiva, 2006, p. 301 – 324.

GREMAUD, A. P. et al. Organização Industrial. In. PINHO, D.P.; VASCONCELLOS, M.A.S. (Orgs.) **Manual de Economia**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

ICO - International Coffee Organization. Total production of exporting countries. 2011. Disponível em: < <http://www.ico.org/prices/po.htm>>. Acesso em 25 out. 2012.

ICO – International Coffee Organization. The story of coffee, Disponível em: <http://www.ico.org/coffee_story.asp?section=About_Coffee>. Acesso em 26 jun. 2012.

INDERST, R.; WAY, C. Buyer Power and Supplier Incentives. **European Economic Review**, v.21, oct 2002.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Levantamento Sistemático da Produção Agrícola**. 2012.

JENSEN, M.C.; MECKLING, W.H. Theory of the firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, v.3, n.4, p. 305-360, 1976.

KERLINGER, F. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais**: um tratamento conceitual. São Paulo: EPU: Editora da universidade de São Paulo, 1980.

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

KNIGHT, F.H. **Risk, uncertainty and profit**. Chicago: Chicago Press University, 1921.

KUPFER, D. Barreiras estruturas à entrada. . In KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, p.109-128, 2002.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. Introdução. In KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, 2002.

LOSEKANN, L.; GUTIERREZ, M. Diferenciação de produtos. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, p. 91-108, 2002.

LÜDKE, M. ANDRÉ, M.E.D.A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo: EPU, 1986

MAMONTOV, A. A qualidade como base para a estratégia de diferenciação: Um estudo de caso em uma empresa do segmento de cafés gourmet. Campinas, 2003.191f. Dissertação (Mestrado Profissional). Universidade Estadual de Campinas, 2003.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E.M. **Fundamentos de metodologia científica**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARTIN, S. **Industrial Economics: economic analysis and public policy**. 3. ed. New Jersey: Prentice Hall, 1993.

MAY, T. **Pesquisa social: questões, métodos e processos**. Porto Alegre: Artmed, 2004.

MEDEIROS, J. B. **Redação Científica: A prática de fichamentos, resumos, resenhas**. São Paulo: Editora Atlas S/A, 2005.

MELLO, M.T.L. Defesa da concorrência. In KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, p. 485 – 514, 2002.

MÉNARD, C. The Economics of Hybrid Organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, p.345-376, 2002.

MERRIAM, Sharan B. **Qualitative Research and Case Study Applications in Education**. San Francisco: JosseyBass, 1998.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. **Economics, Organization & Management**. New Jersey: Prentice Hall, 1992.

MINAYO, M. C. de S. O desafio da pesquisa social. In: DESLANDES, S. F.; GOMES, R.; MINAYO, M. S. (Org.) **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 6. Ed. Rio de Janeiro: Vozes, p. 9-29, 2008.

MORAES, R. Análise de conteúdo. **Revista Educação**, Porto Alegre, v.22, n.37, p.7-32, 1999.

NACIF, A. P.; MARQUES, F.; BARTHOLO, G. F.; RUFINO, J. L. S; CAMPOS, J. I.; ZAMBUDIO, S.; TAVARES, T.. **Consórcio Brasileiro de Pesquisa e Desenvolvimento do Café**. Embrapa Café: Brasília, 2004.

NASSER, P. Especiais: Mundo Café – **As principais regiões produtoras de café no Brasil**, 2011. Disponível em: <<http://www.mexidodeideias.com.br/index.php/mundo-do-cafe/as-principais-regioes-produtoras-de-cafe-do-brasil/#IDComment188428272>>. Acesso em: 31 ago. 2012.

NEVES, J. L. **Pesquisa Qualitativa**: Características, usos e possibilidades. Caderno de Pesquisa em Administração, São Paulo, n.3, p.1-5, jul. 1996. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/cad-pesq/arquivos/c03-art06.pdf>>. Acesso em 2 jul. 2011.

NOLL, R.G. Buyer Power and Economic Policy. **Stanford Institute for Economic Policy Research**, 2005.

NORTH, D.. Institutions. *Journal of Economic Perspective*, v.5, p.97-112, 1991.

OCDE – Organisation for Economic Co-operation and Development. Policy Roundtables: **Monopsony and Buyer Power** .2008. Disponível em: <<http://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>>. Acesso em; 24 out, 2012.

PANOBIANCO, D.. Especial 35 anos de geada de 1975: Entenda o que foi a Geada Negra que dizimou todas as plantações de café do Paraná. **Revista Cafeicultura**: 2010. Disponível

em: <<http://www.revistacafeicultura.com.br/index.php?tipo=ler&mat=34022>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

PEREIRA, L. B.; SOUZA, J. P.; CÁRIO, S.A.F. Elementos básicos para estudo de cadeias produtivas: tratamento teórico-analítico. *In*: PRADO, I.N.; SOUZA, J. P. (Org) **Cadeias Produtivas**: Estudos sobre competitividade e coordenação. 2.ed. Maringá: Eduem, p. 17-38, 2009.

PEROSA, J.M.Y.; ABREU, L.H.F. Aspectos econômicos e oportunidades no mercado de cafés de qualidade. **Pesquisa Agropecuária Tropical**. V.39, n.2, p.144-150. 2009.

PERRY, M. P. Vertical Integration: Determinants and Effects. *In*. Schmalensee, R.; Willing, R (Orgs) **Handbook of Industrial Organization**. Amsterdam: Elsevier, v.I cap. 4, p.183-255, 1989.

PONDÉ, J.L.S.P. **Coordenação e Aprendizado**: Elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados. 1993. 160f. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1993.

PONDÉ, J.L.; FAGUNDES, J.; POSSAS, M. Custo de Transação e Política de Defesa da Concorrência. **Economia Contemporânea**, n.2, 1997

POSSAS, M.L. Concorrência Schumpeteriana. *In* KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, p. 415-429, 2002.

POZZOBON, I. **A epopéia do café no Paraná**. Londrina: Grafmarke, 2006.

PR: em busca da renovação dos cafezais. **CaféPoint**. 2012. Disponível em: <<http://www.cafepoint.com.br/cadeia-produtiva/giro-de-noticias/pr-em-busca-da-renovacao-dos-cafezais-80971n.aspx>>. Acesso em: 18 out. 2012.

PROGRAMA cadeias produtivas: o café no Paraná. **Revista do agronegócio café**. 2005. Disponível em: <<http://www.revistacafeicultura.com.br/index.php?tipo=ler&mat=3645>>. Acesso em: 01 nov. 2010.

PROGRAMA CAFÉS DO BRASIL. APEX.2006. Disponível em: <<http://www.cafesdobrasil.com.br/>>. Acesso em 17 fev. 2012.

RESENDE, M.; BOFF, H. Concentração industrial. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, p. 73-90, 2002.

RICHARDSON, R.J. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

RICUPERO, Rubens. Uma crise de 99 anos. **Folha de São Paulo**, Opinião Econômica. São Paulo, 27/02/2005.

RIOS, J.A. O café e a mão-de-obra agrícola. In: MALTA, M.M.; PELÁEZ, C. M. (Org.) **Ensaio sobre café e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Editora Getulio Vargas, p.3-27, 1973.

ROBERTSON, P.L.; LANGLOIS, R.N. Innovation, Networks, and Vertical Integration. **Research Policy**, n.24, p.543 – 562, 1995.

ROBINSON, J.; EATWELL, J. **Introdução à economia**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1978.

SAES, M.S.M. **A racionalidade econômica da regulamentação no mercado brasileiro de café**. 1995. 164f. Tese (Doutorado). – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

SAES, M.S.M.; FARINA, E.M.M.Q. **O Agribusiness do café no Brasil**. São Paulo: Editora Milkibizz Ltda, 1999.

SAES, M.S.; NAKAZONE, D.. **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil**: impactos na zona de livre comércio. 2002. 133 f. Estudo sobre a competitividade de cadeias integradas no Brasil – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002.

SAES, M.S.M.; SAES, A.M. **Cenário para a cafeicultura para os próximos anos**. Cadernos na universidade illy do café. v.II, p.7-16, 2005.

SAES, M.S.M.; ESCUDEIRO, F H.; SILVA, C.L. Estratégia de diferenciação no Mercado Brasileiro de Café. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**. v.8, n.21, p.24-32, 2006.

SAES, M.S.M. **Estratégias de diferenciação e apropriação de quase-renda na agricultura**: a produção de pequena escala. São Paulo: Annablume, Fapesp, 2009.

SALGADO, L.H.; Defesa da concorrência no Brasil: Aspectos institucionais, desempenho recente e perspectivas de reforma. **IPEA** – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2009.

SCHMALENSEE, R. Industrial Economics: an overview. **The economic Journal**, n.98, 1988.

SCHMIDT, C.M. Criação e apropriação e valor no sistema agroindustrial do vinho do vale dos vinhedos. 2010. 160 f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós Graduação em Administração, Universidade de São Paulo, 2010.

SEAB/DERAL. **Produção Agrícola Paranaense por Município** – últimas 5 safras. 2012. Disponível em:
<<http://www.agricultura.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=137>>. Acesso em 27 fev. 2012.

SEAB/DERAL – Secretaria da Agricultura e Abastecimento/ Departamento de Economia Rural. Café: 2º levantamento da safra 2012. Disponível em:
<http://www.agricultura.pr.gov.br/modules/qas/uploads/3062/cafe_14maio2012.pdf>. Acesso em: 30 ago. 2012.

SEREIA, V.J.; CAMARA, M.R.G.; Cintra, M.V. Competitividade internacional do complexo cafeeiro brasileiro e paranaense. **Semina: Ciências Agrárias**, Londrina. V.29, n.3, p.557-578, 2008.

SILVA, C.A. B.; BATALHA, M.O. Competitividade em sistemas agroindustriais: Metodologia e estudo de caso. II Workshop Brasileiro de Sistemas Agroalimentares, PENSA/FEA/USP: Ribeirão Preto, 1999.

SILVA, S.. **Expansão cafeeira e origens da indústria do Brasil**. São Paulo: Alfa-Omega, 1976.

SIQUEIRA, T,V. A cultura do café: 1961-2005. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.22, p.205 – 270. 2005. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2207a.pdf>. Acesso em: 03 set. 2012.

SHAKED, A.; SUTTON, J. Product Differentiation and Industrial Structure. **Journal of Industrial Economics**, v.36, n.2, p.131-146, 1987.

SOUZA, J.P. Palestra: Análise da cadeia produtiva. In: XXXI Congresso Paranaense de estudantes de Zootecnia, Maringá-PR, 2010.

SOUZA, J.P.; ZYLBERSZTAJN, D. Poder de Mercado e Poder de Contrato envolvendo integrados cooperados e não cooperados: Percepção na cadeia do frango. **Informações Econômicas**, v.41, n.7, 2011

TAVARES, E.L.A. **A questão do café commodity e sua precificação: o “C market” e a Classificação, Remuneração e Qualidade do Café.** 2002. 225f. Tese (Doutorado) – Faculdade de Engenharia Agrícola. Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002.

TIROLE, J. **The Theory of Industrial Organization.** Cambridge: MIT Press, 1994.

TRIVIÑOS, A.N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação.** 1. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

VERGARA, S.C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 9 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

VIEIRA, M.M. ZOUAIN, D.M. **Pesquisa Qualitativa em Administração.** 2. ed. Rio de Janeiro: FVG, 2004.

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

WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*. v.36, p.269-296,1991.

WILLIAMSON, O.E. Transaction Cost Economic and Organization Theory. **Journal of Industrial Corporate Change**, n.2, p.107-156, 1993

WILLIAMSON, O.E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**.v.38, p.595-613, p.2000.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E.M.M.Q.; SANTOS, R.C. **O sistema agroindustrial do café: Um estudo da organização do agribusiness do café visto como a chave da competitividade.** Porto Alegre: Ortiz, 1993.

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

ZYLBERSZTAJN, D. FARINA, E.M.M.Q. Strictly Coordinated Food Systems – Exploring the limits of the Coasian Firm. **International Food and Agribusiness Management Review**, v.2, n.2, 1999.

ZYLBERSZTAJN, D. Economia das Organizações. In ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M.F. (Org) **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D. et al. **Projeto: diagnóstico sobre o sistema agroindustrial de cafés especiais e de qualidade superior do estado de Minas Gerais**: Relatório Final. São Paulo: PENSA/SINDICAFÉ/SEBRAE/FAEMG/OCEMG, 2001.

ZYLBERSZTAJN, D. Measurement costs and governance: bridging perspectives of transaction cost economics. In: **International Society for the New Institutional Economics** – ISNIE, Barcelona-Espanha, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. In: SOUZA, J.P. de; PRADO, I.N. **Cadeias produtivas**: estudo sobre competitividade e coordenação. 2.Ed.Maringá: EDUEM, 2009.

APÊNDICES

APÊNDICE I – ROTEIRO DE QUESTÕES PARA ENTREVISTA – PRODUTOR

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ - UEM
Centro de Ciências Sórias Aplicadas
Departamento de Administração

Entrevista nº _____ 0110

Esta pesquisa, de caráter acadêmico, investiga as relações contratuais formais e informais (acordadas) envolvendo o segmento produtor e processador no Sistema Agroindustrial do Café, localizados no estado do Paraná, visando a contribuir para eficácia desse sistema Agroindustrial. A identidade dos participantes e as respostas individuais serão mantidas confidenciais, e armazenadas em meio eletrônico sob a guarda do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (DAD/UEM). Nenhuma empresa ou participante será nomeado em qualquer publicação sem a sua previa e formal autorização.

Nome:		
Endereço:		
Telefone:	celular:	e-mail:
Tamanho da propriedade:	Tempo na atividade:	Distância do principal processador:
Tipo de café:	Produção média:	

- 1) Qual a participação das atividades desenvolvidas na propriedade, no ano de 2012, na renda?

ATIVIDADE	PERCENTUAL NA RENDA
1 _____	_____
2 _____	_____
3 _____	_____
4 _____	_____

- 2) Considera sua empresa, comparativamente a outras propriedades da região:

a) eficiente b) com média eficiência c) pouco eficiente

Justifique sua resposta:

- 3) Número de pessoas envolvidas na cafeicultura nos últimos cinco anos na propriedade:

Ano	Familiar		Contratada	
	Parcial	Integral	Parcial	Integral
2012				
2011				
2010				
2009				
2008				

- 4) Produção nos últimos cinco anos:

Ano	Produção (sacas 60kg)
2012	
2011	
2010	
2009	
2008	

5) Tem outra atividade na região em termos de oportunidade de negócio melhor que a produção de café? Qual? Se sim, por que não mudou para essa atividade?

a) não sabe realizar o trato adequado	<input type="checkbox"/>	e) demora em obter retorno financeiro	<input type="checkbox"/>
b) não possui dinheiro suficiente	<input type="checkbox"/>	f) o mercado já está saturado	<input type="checkbox"/>
c) sua propriedade não é apropriada	<input type="checkbox"/>	g) trabalha há muitos anos nessa atividade	<input type="checkbox"/>
d) é um investimento de risco	<input type="checkbox"/>	h) não quer se desfazer dos ativos	<input type="checkbox"/>
I) não tem como se desfazer dos ativos	<input type="checkbox"/>	j) sua área é pequena	<input type="checkbox"/>
e) outro: _____			

6) Identifique, em ordem de importância, os três principais fatores influenciadores no sucesso da atividade:

a) baixo custo	<input type="checkbox"/>	e) avanço tecnológico	<input type="checkbox"/>
b) padronização	<input type="checkbox"/>	f) confiabilidade	<input type="checkbox"/>
c) clima	<input type="checkbox"/>	g) manejo adequado	<input type="checkbox"/>
d) diferenciação	<input type="checkbox"/>	h) capacidade de adequação	<input type="checkbox"/>
I) tratos culturais	<input type="checkbox"/>	j) adequação ambiental	<input type="checkbox"/>
e) outro: _____			

7) Qual sua principal vantagem em relação aos seus concorrentes?

a) baixo custo/preço	<input type="checkbox"/>	e) reputação	<input type="checkbox"/>
b) experiência	<input type="checkbox"/>	f) qualidade produtiva	<input type="checkbox"/>
c) localização geográfica	<input type="checkbox"/>	g) tratos culturais	<input type="checkbox"/>
d) infra-estrutura	<input type="checkbox"/>	h) adequação ambiental	<input type="checkbox"/>
I) relacionamento	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
e) outro: _____			

8) Encontra-se vinculado a alguma associação? Caso positivo, qual a principal vantagem obtida?

a) Preço no produto	<input type="checkbox"/>
b) Custo insumo	<input type="checkbox"/>
c) Atualização tecnológica	<input type="checkbox"/>
d) Assistência técnica	<input type="checkbox"/>
I) Informações sobre atividade	<input type="checkbox"/>
e) outro: _____	

9) Com que frequência ocorre alterações (tecnológicas, de produto ou processo):

	a) no trato	b) no produto
Pelo menos a cada semestre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cada ano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cada dois anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De 3-5 anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De 4-5 anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10) Quais máquinas existem para apoiar a atividade?

11) Como as ocorrências de mercado afetam sua produção (preço, oferta, demanda, novos entrantes...)?

ATRIBUTOS DE TRANSAÇÃO, DIMENSÕES MENSURÁVEIS

12) Quais as exigências para entrar no negócio de produção de café? Foi necessário realizar um investimento específico para a produção de café quando você começou a trabalhar nesta atividade? Qual investimento? Ele pode ser direcionado para outro tipo de atividade? (especificidade de ativo)

13) Quais são as dificuldades que um novo produtor encontra ao se inserir nesta atividade? (barreiras a entrada)

14) Em quais situações não existe informação suficiente para tomar as decisões de maneira mais eficiente? (incerteza)

15) Você sempre vende seu café para o mesmo comprador? Há quanto tempo você vende seu café para esse comprador? Por quê? Seus resultados foram melhores depois que você passou a fazer negócios com ele? (frequência)

16) Quais características do café são exigidas pelo processador, e de que forma é feito o seu controle? Qual a forma de garantia dessas características?

17)

Frequência	Incerteza	Atributo valorizado	O que é mensurado?	Quem mensura?	Dificuldade na mensuração

1) Recorrente	1) Preço	1) Cor	1) Peso	1) Produtor	1) Alta
2) Esporádica	2) Clima	2) Rastreabilidade	2) Cor	2) Processador	2) Média
	3) Pragas	3) Tamanho e forma do grão	3) Tamanho e forma do grão	3) Corretor	3) Baixa
	4) Não atender atributos	4) Grau de impureza e defeitos	4) Grau de impureza e defeitos	4) Produtor e processador	

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

18) Como é feita a venda do seu café? E a negociação? Sempre foi assim? Por que prefere dessa forma?

a) mercado b) contrato c) integração vertical

19) Quais seriam as vantagens de:

a) Se relacionar com o processador via mercado?

b) Se relacionar com o processador via contrato?

c) Processar o próprio café?

20) Como as relações com o seu comprador influenciam nas suas decisões?

ESTRUTURA DE MERCADO, APROPRIAÇÃO DE RENDA

21) Existe competição entre os produtores de café? E entre os processadores?

22) Você acredita que possui os mesmos custos de produção que os outros produtores? Por quê?

23) Como é definido o preço de venda do café? Qual o preço atual de venda do café para o processador?

24) Quem se beneficia mais com a atividade do café (produtor ou processador)?

25) Em sua opinião, onde é gerada a maior parte do lucro na cadeia do café?

26) Existe diferenciação do seu produto quando comparado com outros produtores?

CAFÉ DIFERENCIADO

27) É agregado valor ao seu produto, transformando-o em café diferenciado? Se sim, quais as vantagens?

28) Quais as exigências para a produção de café diferenciado?

29) O que te levou a escolher esse tipo de café?

30) É fácil comercializar o café especial?

31) Como acontece a relação com o processador?

32) O que é medido de diferente no café especial?

33) Em porcentagem, quanto você obtém a mais no seu resultado produzindo café diferenciado comparando com o café comum?

APÊNDICE II – ROTEIRO DE QUESTÕES PARA ENTREVISTA – PROCESSADOR

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ - UEM Centro de Ciências Sérias Aplicadas Departamento de Administração

Entrevista nº _____ 0110

Esta pesquisa, de caráter acadêmico, investiga as relações envolvendo o segmento produtor e processador no Sistema Agroindustrial do Café, localizados nas regiões Norte e Noroeste do estado do Paraná, visando a contribuir para eficácia desse sistema Agroindustrial. A identidade dos participantes e as respostas individuais serão mantidas confidenciais, e armazenadas em meio eletrônico sob a guarda do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (DAD/UEM). Nenhuma empresa ou participante será nomeado em qualquer publicação sem a sua previa e formal autorização.

Nome:		
Endereço:		
Telefone:	celular:	e-mail:
Tempo na atividade:	Produção média (mensal/anual):	Distância máxima do produtor
Tipo de café:	Principais produtos	
Número aproximado de fornecedores de café:		

1) Identifique, em ordem de importância, os três principais fatores influenciadores no sucesso da atividade:

- | | | | |
|---------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| a) baixo custo | <input type="checkbox"/> | e) avanço tecnológico | <input type="checkbox"/> |
| b) padronização | <input type="checkbox"/> | f) confiabilidade | <input type="checkbox"/> |
| c) clima | <input type="checkbox"/> | g) manejo adequado | <input type="checkbox"/> |
| d) diferenciação | <input type="checkbox"/> | h) capacidade de adequação | <input type="checkbox"/> |
| I) tratos culturais | <input type="checkbox"/> | j) adequação ambiental | <input type="checkbox"/> |
| e) outro: _____ | | | |

2) Qual sua principal vantagem em relação aos seus concorrentes?

- | | | | |
|---------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| a) baixo custo/preço | <input type="checkbox"/> | e) reputação | <input type="checkbox"/> |
| b) experiência | <input type="checkbox"/> | f) qualidade produtiva | <input type="checkbox"/> |
| c) localização geográfica | <input type="checkbox"/> | g) tratos culturais | <input type="checkbox"/> |
| d) infra-estrutura | <input type="checkbox"/> | h) adequação ambiental | <input type="checkbox"/> |
| I) relacionamento | <input type="checkbox"/> | | |
| e) outro: _____ | | | |

3) Quais foram as exigências para entrar no negócio de café (investimento específico)? Ele pode ser direcionado para outro tipo de atividade?

4) Existe competição entre os produtores de café da região? E entre os processadores?

5) Quantos processadores existem na região?

6) Em sua opinião, tem outra atividade na região em termos de oportunidade de negócio melhor que a produção de café? Qual?

- 7) Se sim, por que muitos produtores se mantem na atividade?
- | | | | |
|--|--------------------------|--|--------------------------|
| a) não sabe realizar o trato adequado | <input type="checkbox"/> | e) demora em obter retorno financeiro | <input type="checkbox"/> |
| b) não possui dinheiro suficiente | <input type="checkbox"/> | f) o mercado já está saturado | <input type="checkbox"/> |
| c) sua propriedade não é apropriada | <input type="checkbox"/> | g) trabalha há muitos anos nessa atividade | <input type="checkbox"/> |
| d) é um investimento de risco | <input type="checkbox"/> | h) não quer se desfazer dos ativos | <input type="checkbox"/> |
| I) não tem como se desfazer dos ativos | <input type="checkbox"/> | j) sua área é pequena | <input type="checkbox"/> |
- e) outro: _____

- 8) Com que frequência ocorre alterações (tecnológicas, de produto ou processo):

	a) no trato	b) no produto
Pelo menos a cada semestre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cada ano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A cada dois anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De 3-5 anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De 4-5 anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 9) Como as ocorrências de mercado afetam sua produção (preço, ofertada, demanda, novos entrantes...)?
- _____
- _____
- _____

ATRIBUTOS DE TRANSAÇÃO, DIMENSÕES MENSURÁVEIS

10)

Frequência	Incerteza	Atributo valorizado	O que é mensurado?	Quem mensura?	Dificuldade na mensuração

1) Recorrente	1) Preço	1) Cor	1) Peso	1) Produtor	1) Alta
2) Esporádica	2) Clima	2) Rastreabilidade	2) Cor	2) Processador	2) Média
	3) Pragas	3) Tamanho e forma do grão	3) Tamanho e forma do grão	3) Corretor	3) Baixa
	4) Não atender atributos	4) Grau de impureza e defeitos	4) Grau de impureza e defeitos	4) Produtor e processador	

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

- 11) Como é feito a compra do café? E a negociação? Sempre foi assim? Por que prefere dessa forma?

a) mercado b) contrato c) integração vertical

- 12) Quais seriam as vantagens de:

a) Se relacionar com o produtor via mercado?

b) Se relacionar com o produtor via contrato?

c) Produzir o próprio café?

- 13) Como as relações com os produtores de café influenciam nas suas decisões?
- _____
- _____

ESTRUTURA DE MERCADO

14) Você acredita que possui os mesmos custos de produção que os seus concorrentes? Por quê?

15) Como é definido o preço da compra do café com os produtores?

16) Quem se beneficia mais com a atividade do café (produtor ou processador)?

17) Em sua opinião, onde é gerada a maior parte do lucro na cadeia do café?

CAFÉ DIFERENCIADO

18) É agregado valor ao seu produto, transformando-o em café diferenciado? Se sim, quais as vantagens?

19) Qual o tipo de diferenciação do café?

- | | | | |
|--------------------------------|--------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| a) café especial | <input type="checkbox"/> | f) descafeinados | <input type="checkbox"/> |
| b) café orgânico | <input type="checkbox"/> | g) aromatizados | <input type="checkbox"/> |
| c) café <i>gourmet</i> | <input type="checkbox"/> | h) <i>capuccinos</i> | <input type="checkbox"/> |
| d) <i>fair trade</i> | <input type="checkbox"/> | i) produtos/serviços adicionais | <input type="checkbox"/> |
| e) café ecologicamente correto | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> |
| j) outro: _____ | | | |

20) Porque seu café tem essa classificação?

21) Quais as exigências para a produção de café diferenciado?

22) O que te levou a escolher esse tipo de diferenciação?

23) É fácil comercializar o café especial?

24) Como acontece a relação com o produtor?

25) O que é medido de diferente no café especial?

26) Em porcentagem, quanto você obtém a mais no seu resultado produzindo café diferenciado comparando com o café comum?

27) Existe algum tipo de certificação? Quais foram/são as exigências? Quais as vantagens?

