

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ – UEM
Centro de Sociais Aplicadas – CSA
Programa de Pós-Graduação em Administração – PPA
Área de Concentração: Marketing e Cadeias Produtivas

JULIA KIILL SANTOS

**ATRIBUTOS E DIMENSÕES NAS TRANSAÇÕES ENTRE COMPRADORES E
PEQUENOS PRODUTORES DE CAFÉS ESPECIAIS NO PARANÁ**

Maringá
2019

JULIA KIILL SANTOS

**A INFLUÊNCIA DOS ATRIBUTOS E DIMENSÕES DAS TRANSAÇÕES ENTRE
PEQUENOS PRODUTORES E COMPRADORES DE CAFÉS ESPECIAIS DO
PARANÁ**

Dissertação apresentada como requisito para obtenção do grau de mestre em Administração, do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Estadual de Maringá, na linha Marketing e Cadeias Produtivas.

Orientadora: Prof. Dr^a Sandra Mara de Alencar Schiavi

Agência Financiadora: CAPES

Maringá
2019

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

Santos, Julia Kiill Santos

S237a Atributos e dimensões nas transações entre compradores e
pequenos produtores de cafés especiais no Paraná/ . --
Maringá, 2019.

118 f.: il., figs.

Orientadora: Prof.a. Dr.a. Sandra Mara de Alencar
Schiavi.

Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de
Maringá, Centro de Ciências Exatas, Programa de Pós-
graduação em Administração, 2019.

1. Café - Qualidade. 2. Cafés especiais. 3. Atributos de
transação - Café. 4. Estruturas de Governança. 5. Economia
de custo de transação. 6. Dimensões mensuráveis. I.
Schiavi, Sandra Mara de Alencar, orient. II. Universidade
Estadual de Maringá. Centro de Ciências Exatas. Programa de
Pós-Graduação em Ciência e Matemática. III. Título.

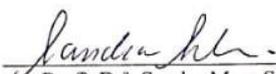
CDD 22. ED.338.512

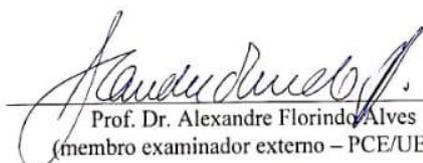
JULIA KIILL SANTOS

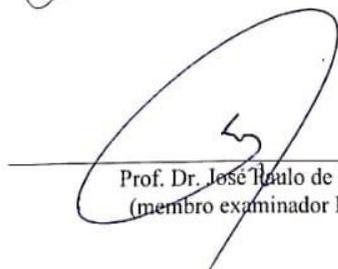
**ATRIBUTOS E DIMENSÕES NAS TRANSAÇÕES ENTRE
COMPRADORES E PEQUENOS PRODUTORES DE CAFÉS ESPECIAIS
NO PARANÁ**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de mestre em Administração, do Programa de Pós-Graduação em Administração, da Universidade Estadual de Maringá, sob apreciação da seguinte banca examinadora:

Aprovada em 29 de maio de 2019


Prof. Dr. Sandra Mara Schiavi Bánkuti
(presidente)


Prof. Dr. Alexandre Florindo Alves
(membro examinador externo – PCE/UEM)


Prof. Dr. José Paulo de Souza
(membro examinador PPA)

MARINGÁ
2019

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer todas as pessoas que de alguma forma me auxiliaram a crescer como profissional e ser humano ao longo desses dois anos. Foram, com certeza, momentos de aprendizagem, dificuldades e sucesso. Primeiramente, sou grata à professora doutora Sandra Mara Schiavi por todo o auxílio, oportunidades proporcionadas e conselhos ao longo do mestrado e graduação, sempre me tratando com muito carinho. Agradeço também o professor José Paulo de Souza por todo o suporte e incentivo desde a graduação. Assim como à toda a banca de qualificação e defesa, os meus sinceros “muito obrigada”.

Como alicerce de tudo que me tornei agradeço aos meus pais Agnaldo e Eliane por toda ajuda financeira, conselhos, suporte e torcida ao longo de minha jornada. Me considero uma pessoa privilegiada por ter pais como vocês. Sou grata também aos meus avós, minha irmã Rafela e ao meu irmão que a vida me deu, Guilherme Matias por todo carinho.

Durante esses dois anos ocorreram muitas reuniões, grupos de estudo, noites perdidas de sono, mas sempre contei com amigos que me ajudaram nessa jornada. Agradeço a Amanda Guimarães por todas as viagens juntas à trabalho, todos os conselhos e orientações. Sou grata a os meus amigos de jornada acadêmica: Letícia, Igor, Mariana, João Victor, Natália e Bárbara. Aos meus amigos Caroline Basso e Daniel Guerra por todo o suporte psicológico, incentivo e torcida para a conclusão de mais uma etapa da minha vida.

Ao longo da coleta de dados e projetos conheci as pessoas mais carinhosas, atenciosas e humanas que qualquer outra atividade não poderia proporcionar. Me refiro, principalmente, aos produtores de cafés do Paraná, os quais me receberam de portas abertas, e aos compradores de cafés especiais que se tornaram colegas pessoais. Além de todas essas pessoas que me rodeiam não poderia esquecer de agradecer a Deus por me guiar nos momentos de aflição.

Esse trabalho jamais seria lido por você, leitor, caso eu não tivesse suporte de todas as pessoas boas que me rodeiam. Vocês possuem a minha eterna gratidão.

RESUMO

O histórico de café no Brasil é marcado pela presença do Estado para a regulamentação do setor. O governo esteve presente por cerca de 30 anos no controle das transações de café, buscando ajustar o excesso de oferta no mercado e entrada de firmas no setor. Contudo, as regras impostas pelo Estado geraram desestímulos aos agentes do setor para investir em melhorias no produto e no processo de capacitação do pessoal. Com a extinção do Instituto Brasileiro de Café (IBC) e término do Acordo Internacional do Café (AIC), as empresas desse setor buscaram a produção de grãos com valor agregado como forma de elevar a competitividade do café brasileiro. Como consequência, o café de qualidade afasta o ideal de grandes produções homogêneas, trazendo também questões como produção artesanal e individualizada, atraindo os pequenos produtores de café. Tais características de inserção de pequenos produtores se aproximam da realidade encontrada no Paraná, visto que o estado possui potencial para a produção de cafés especiais devido, por exemplo, ao clima e solo. Contudo, ao agregar valor ao produto, os pequenos produtores podem se deparar com maior complexidade e dependência entre os agentes da transação, assim como, aumentar a complexidade de mensuração do café. Visto que há problemas de custo de transação e de direitos de propriedade nas transações entre produtores e compradores, o que pode comprometer a eficiência e competitividade do SAG, o trabalho buscou compreender como os atributos e dimensões das transações influenciam na estrutura de governança entre os pequenos produtores e os compradores de cafés especiais no Paraná? Utilizando as teorias base de ECT e ECM, os dados foram coletados em duas etapas, sendo a primeira exploratória e a segunda por meio de entrevistas semi-estruturadas com produtores e compradores de cafés especiais do Paraná, sendo analisados no Atlas.ti. Nesse sentido, observou-se a existência de alta especificidade de ativos na transação de cafés especiais, assim como baixa frequência de compras e altas incertezas. Foi possível constatar que os pequenos produtores do Paraná, não possuem conhecimento pleno nas análises de qualidade do café, o que dificulta ainda mais o processo de mensuração do café especial, o qual exige uma série de normativas. Dessa maneira, a estrutura de governança atual observada em ambas as teorias, mostrou que a transação não é eficiente, demandando uma estrutura híbrida formal devido aos atributos e dimensões mensuráveis da transação. Pode-se então concluir que os atributos e dimensões da transação entre pequenos produtores e compradores de cafés especiais do Paraná, afetam diretamente a eficiência da transação visto a sua estrutura de governança.

Palavras-Chave: Cafés especiais. Atributos da transação. Dimensões mensuráveis. Estruturas de Governança.

ABSTRACT

The history of coffee in Brazil is marked by the presence of the State for the regulation of the sector. The government was present for about 30 years in the control of coffee transactions, seeking to adjust the excess supply in the market and entry of firms in the sector. However, the rules imposed by the state have discouraged industry players from investing in product improvements and staff training. With the extinction of the Brazilian Coffee Institute (IBC) and the end of the International Coffee Agreement (ICA), the companies in this sector sought the production of grain with added value as a way to increase the competitiveness of Brazilian coffee. As a consequence, quality coffee leaves the ideal of large homogeneous productions, also bringing issues such as artisanal and individualized production, attracting small coffee producers. These characteristics of insertion of small producers are close to the reality found in Paraná, since the state has potential for the production of special coffees due, for example, to the climate and soil. However, by adding value to the product, small producers may face greater complexity and dependence among transaction agents, as well as increase the complexity of measuring coffee. Since there are transaction cost and property rights problems in the transactions between producers and buyers, which may compromise the efficiency and competitiveness of the SAG, the work sought to understand how the attributes and dimensions of the transactions influence the governance structure between the small producers and buyers of specialty coffee in Paraná? Using the theories of ECT and ECM, the data were collected in two stages, the first exploratory and the second through semi-structured interviews with producers and buyers of special coffees from Paraná, and analyzed in Atlas.ti. In this sense, it was observed the existence of high specificity of assets in the special coffee transaction, as well as low frequency of purchases and high uncertainties. It was possible to verify that the small producers of Paraná do not have full knowledge in the analysis of coffee quality, which makes the measurement of special coffee more difficult, which requires a series of regulations. In this way, the current governance structure observed in both theories, showed that the transaction is not efficient, demanding a formal hybrid structure due to the attributes and measurable dimensions of the transaction. It can be concluded that the attributes and dimensions of the transaction between small producers and purchasers of special coffees of Paraná, directly affect the efficiency of the transaction since its structure of governance

Key Words: Special coffees. Attributes of the transaction. Measurable dimensions. Governance Structures.

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Padrão oficial para classificação de defeitos do café verde (equivalência em defeito)	45
QUADRO 2 - Classificação do café beneficiado Grão Cru, em função do defeito/tipo.....	46
QUADRO 3 - Classificação dos cafés especiais segundo ABIC e a SCAA	48
QUADRO 4 - Definições constitutivas e operacionais.....	58
QUADRO 5 - Características dos produtores de cafés especiais entrevistados	61
QUADRO 6 - Informações transacionais dos produtores	63
QUADRO 7 - Características dos compradores entrevistados.....	69
QUADRO 8 - Informações transacionais dos compradores	69
QUADRO 9 - Atributos que compõem as transações entre produtores e compradores de cafés especiais no Paraná	82
QUADRO 10 - Processo de mensuração envolvido nas transações entre produtores e compradores de cafés especiais no Paraná	86

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - A Nova Economia Institucional.....	21
FIGURA 2 - Esquema simples de contratação.....	31
FIGURA 3 - Distinção dos atributos das estruturas de governança de mercado, híbrida e hierarquia	32
FIGURA 4 - Custo de governança como uma especificidade de ativos.....	34
FIGURA 5 - Economia dos Custos de Mensuração.....	39
FIGURA 6 - Esquema contratual no contexto ECT e ECM.....	42
FIGURA 7 - Categorias de análise.....	58
FIGURA 8 - Configuração das transações entre os produtores e compradores de café especial no Paraná entrevistados.....	67
FIGURA 9 - Mensuração dos cafés especiais por parte dos agentes analisados.....	84
FIGURA 10 - Simulação estrutura de governança adequada para a transação entre produtores e compradores de cafés especiais.....	90
FIGURA 11 - Transição da estrutura de governança atual para a recomendada.....	94

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIC	Associação Brasileira da Indústria do Café
ECM	Economia dos Custos de Mensuração
ECT	Economia dos Custos de Transação
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ITC	Internacional Trade Center
NEI	Nova Economia Institucional
PPA	Programa de Pós Graduação em Administração
SAG	Sistema Agroindustrial
SCA	Specialty Coffee Association of America
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
UEM	Universidade Estadual de Maringá
USDA	United States Department of Agriculture

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
1.1 JUSTIFICATIVA.....	16
2 REVISÃO TEÓRICA.....	19
2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL.....	19
2.2 AMBIENTE INSTITUCIONAL.....	22
2.3 TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	23
2.3.1 Atributos da transação.....	26
2.3.1 Estrutura de governança para a ECT.....	29
2.4 ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO.....	34
2.4.1 Direito de propriedade.....	36
2.4.2 Limites da firma.....	39
2.5 COMPLEMENTARIDADE ENTRE ECT E ECM.....	41
3 REVISÃO EMPÍRICA.....	44
3.1 CAFÉ ESPECIAIS.....	44
3.2 HISTÓRICO E NOVOS DESAFIOS DA CADEIA DO CAFÉ.....	48
4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	53
4.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	53
4.2 PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS.....	54
4.3 ANÁLISE DE DADOS.....	57
5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS.....	60
5.1 CARACTERIZAÇÃO DOS PEQUENOS PRODUTORES ENTREVISTADOS.....	60
5.2 CARACTERIZAÇÃO DOS COMPRADORES ENTREVISTADOS.....	68
5.3 COMPREENSÃO DE QUALIDADE E INSERÇÃO NO MERCADO DE CAFÉS ESPECIAIS PELOS ENTREVISTADOS.....	71
5.4 ANÁLISE DOS DADOS.....	72
5.4.1. Ambiente institucional.....	73
5.5 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	75
5.5.1 Racionalidade limitada e oportunismo.....	75
5.5.2 Atributos da transação.....	77
5.6 TEORIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO.....	82

5.6.1 Mecanismos de mensuração.....	82
5.6.2 Direito de propriedade.....	86
5.7 ESTRUTURA DE GOVERNANÇA.....	88
5.8 COMPLEMENTARIEDADE ENTRE ECT E ECM.....	93
6 CONCLUSÃO.....	95
REFERÊNCIAS.....	99
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA OS PEQUENOS PRODUTORES DE CAFÉS ESPECIAIS.....	107
APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA OS COMPRADORES DE CAFÉS ESPECIAIS.....	113

1 INTRODUÇÃO

No que tange ao histórico sobre a produção de café no Brasil, o Estado teve destaque na regulamentação do setor por meio do Instituto Brasileiro de Café (IBC) (SAES *et al.*, 1998). De acordo com tais autores, o governo esteve presente por cerca de 30 anos no controle das transações de café, buscando ajustar o excesso de oferta no mercado e entrada de firmas no setor. Para Saes (1997), a regulamentação teve como objetivo ajustar as falhas de mercado por meio da busca da concorrência perfeita e redução do diferencial entre custo e preço, além de gerar eficiência na alocação de recursos e desempenho econômico. As medidas aplicadas focariam, por exemplo, no controle de abuso de poder dos monopólios (SAES, 1997).

Contudo, de acordo com Saes e Farina (1999), a regulamentação do setor acarretou algumas falhas na cadeia de cafés. As regras impostas pelo Estado geraram desestímulos aos agentes do setor para investir em melhorias no produto e no processo de capacitação do pessoal. Com a padronização dos grãos e dos preços, o mercado apresentou comportamento oportunista no processo produtivo, fazendo com que houvesse a adulteração do produto com outros itens mais baratos. Conseqüentemente, o mercado consumidor recebia um produto inferior devido a busca de redução de custos dos agentes da cadeia (SAES; FARINA, 1999).

A regulamentação perdurou até a década de 1990, a qual, de acordo com Nogueira e Aguiar (2011), foi rompida com a extinção do Instituto Brasileiro de Café (IBC) e término do Acordo Internacional do Café (AIC). De acordo com Singulano (1995), esse novo ambiente trouxe a descentralização das decisões sobre a cadeia de café, incentivando o surgimento de algumas organizações, derivadas dos grupos de interesse, a fim de expressar os anseios de tais grupos por meio da esfera política.

Dessa forma, Nogueira e Aguiar (2011) apontam que a partir desse novo contexto, o mercado se deparou com a maior influência dos mercados globais e maior integração do setor. Para Ponciano, Souza e Ney (2009), a desregulamentação trouxe ainda novas perspectivas a respeito da exportação e consumo do produto, fazendo com que aumentasse a interdependência do setor de exportação, indústria e outros eixos da produção.

De acordo com Santos e Weiss (2014), com o recuo da presença do Estado na cafeicultura, houve a necessidade da adoção de novas estratégias para a manutenção de competitividade entre as firmas. Ponte (2002) afirma que questões como a alta volatilidade dos preços, ausência de cotas e alta competitividade também influenciaram diretamente o novo ambiente cafeeiro. Como consequência, as empresas desse setor buscaram a produção de grãos com maior valor agregado, como forma de elevar a competitividade do café brasileiro, obtendo, assim, novos negócios (BARRA, 2016).

De acordo com Ponciano, Souza e Ney (2009), para se competir neste novo ambiente era preciso que os produtores desses cafés se adaptassem a algumas questões produtivas. Segundo os autores, a oportunidade de entrada nos novos nichos de mercado incentivou a produção de grãos diferenciados, possuindo características distintas, como, por exemplo, elevada qualidade (PONCIANO; SOUZA; NEY, 2009).

O fortalecimento da produção de qualidade no Brasil veio acompanhada, segundo Pessôa e Souza (2010), pela geração de incentivos pela Associação Brasileira de Cafés Especiais (BSCA) e a entrada de torrefadoras de cafés especiais no território nacional em meados da década de 1990. De acordo com Saes (1998), certificados de pureza e formas de garantia da qualidade do produto emergiram na década de 1990 a fim de confrontar o cenário de fraudes ressaltadas na regulamentação do setor. Em paralelo, o mercado consumidor brasileiro aumentou o seu consumo de café, impactando na diferenciação do setor (SAES, 1998).

Segundo os dados técnicos de “*Niche Markets for Coffee*”, o café de qualidade¹, presente nesse novo nicho de mercado, enfatiza o processo de agregação de valor ao produto (ITC, 2019). Questões como singularidade de *blends*, aroma, paladar e o contexto social associado à produção são pontos relevantes para este novo nicho de mercado (ITC, 2019). Como consequência, segundo Saes (2006), o café de qualidade afasta o ideal de grandes produções homogêneas, trazendo também questões como produção artesanal e individualizada (SAES, 2006).

Tais características de inserção de pequenos produtores se aproximam da realidade encontrada no Paraná, visto que o estado possui potencial para a produção

¹ A qualidade é compreendida como a elevação das características padrões dos bens. Nesse sentido, são agregados atributos acima do nível mínimo exigido pelo mercado consumidor, gerando descomoditização (HENSON; HUMPHREY, 2010).

de cafés especiais. Nas décadas de 1960/1970 o Paraná era destaque na produção de cafés. Contudo, em 2017 a área total destinada à esta cultura foi de aproximadamente 41 mil hectares (SAEB, 2019). Além da redução da área produtiva, a redução da produção pode estar associada às próprias características da produção da região, como, por exemplo a produção familiar e condições específicas do clima (ANÁLISE..., 2009).

Essa mudança de cenário se iniciou em 1975 quando os campos de cafeicultura sofreram com a “geada negra”, destruindo a produção e condenando os cafezais (PRIORI *et al*, 2012). Embora tenha perdido posição, pode-se afirmar que no ano de 2016, o estado do Paraná produziu 62.299 mil toneladas de café. O Paraná coloca-se como quinto maior produtor de café do país, ficando atrás de Minas Gerais, Espírito Santo, São Paulo e Bahia (IBGE, 2017). Apesar da perda de posição de produtividade ao longo dos anos, o Paraná possui alto potencial na produção de cafés especiais, visto a temperatura média e solo (WIDE...,2019).

Nesse contexto, a agregação de valor ao café por meio de qualidade da bebida poderia gerar vantagens para os produtores paranaenses. De acordo com Souza, Saes e Otani (2014), de maneira geral, a busca por essa bebida de qualidade impacta não somente o sistema produtivo, mas traz consigo consequências socioeconômicas positivas ao mercado. Dentro deste nicho de cafés especiais, o pequeno produtor pode ser incorporado em tal disputa de nichos, visto que na comercialização de grãos commodities tal produtor não possui ganho de escala. Em outras palavras, a inserção em mercado de alta qualidade não depende de grandes quantidades produzidas, podendo ser adaptados à pequena produção familiar (SAES, 2006; SOUZA; SAES; OTANI, 2014).

Apesar dos aspectos positivos relacionados à agregação de valor e vantagens para a inserção de pequenos produtores em cadeias de cafés especiais de qualidade, alguns possíveis entraves devem ser considerados (SOUZA; SAES; OTANI, 2014). De acordo com Saes (2006), a legitimação do processo de produção diferenciada pode exigir maiores investimentos em marketing e certificações. Para Souza, Saes e Otani (2014), outros pontos a serem ressaltados, especialmente no caso do café, são a demanda por tecnologia e a velocidade de disseminação do conhecimento técnico sobre seus atributos, fatores que geram certa dificuldade a esse segmento.

Dessa maneira, segundo Saes (2006), a atratividade do mercado de cafés diferenciados demanda maiores conhecimentos produtivos, técnicas de cultivo e tecnologia na lavoura. Contudo, para a autora, as estruturas de comercialização impactam nos custos de transação, fazendo com que, este nicho, segundo Saes e Silveira (2014), envolva maior complexidade e dependência entre os agentes da transação. Gereffi e Fernandez-Stark (2016) defendem que a coordenação da cadeia de alto valor tem como consequência a demanda de sinergia e compartilhamento de informações entre os agentes.

De acordo com Souza, Saes e Otani (2014), por incorporar atributos físicos diferenciados, além de aspectos sociais e ambientais, a mensuração do café especial torna-se mais complexa. O padrão de qualidade de cafés especiais pode gerar maior especificidade de ativo do café, elevando os custos de transação dos atributos exigidos pelo mercado (RISSO *et al.*, 2015). Logo, segundo Quadros (2012), o compartilhamento de informações na transação de cafés especiais torna-se relevante dentro das exigências feitas pelo mercado. De maneira geral, a necessidade de mensuração do café com maior nível de especificidade de ativo direciona para a escolha da estrutura de governança mais adequada para os produtores, alinhando os preceitos teóricos de Yoram Barzel, (1997) e Oliver Williamson, (1985) e (2000).

Visto que há problemas de custo de transação e de direitos de propriedade nas transações entre produtores e compradores de cafés especiais, que pode comprometer a eficiência e competitividade do SAG (FARINA; JAYO, 1998), o presente trabalho buscou abranger o cenário de produção de cafés especiais atrelado às questões socioeconômicas (SAES, 2006; SOUZA; SAES; OTANI, 2014) e às dificuldades de custos de transação e mensuração do produto de alto valor agregado (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016). Foi considerado, do mesmo modo, a grande quantidade de produtores do estado do Paraná e o café, muitas vezes, como fonte de renda familiar.

Com base nesses pontos, o trabalho possui o seguinte questionamento: Como os atributos e dimensões das transações influenciam na estrutura de governança entre os pequenos produtores e os compradores de cafés especiais no Paraná? Dessa forma o objetivo geral do trabalho consiste em: Compreender a influência dos atributos e dimensões da transação na estrutura de governança nas transações entre os pequenos produtores e os compradores de cafés especiais no Paraná.

A fim de alcançar o objetivo geral, buscar-se-á: (1) Caracterizar o SAG de cafés especiais no Brasil e Paraná; (2) Descrever o ambiente institucional de cafés especiais do Paraná; (3) Identificar as estruturas de governança e os atributos e dimensões envolvidos nas transações entre produtores e compradores de cafés especiais do Paraná; (4) Analisar como esses atributos e as dimensões influenciam nos arranjos institucionais presentes nas transações entre produtores e compradores de cafés especiais do Paraná.

1.1 JUSTIFICATIVA

O interesse empírico da dissertação está atrelado ao crescimento na produção de cafés especiais no país, o qual, segundo a ABIC (2018), saltou de 5,2 milhões de sacas em 2015 para 8,5 milhões de sacas em 2017. De acordo com a BSCA (2018), a demanda de cafés especiais no Brasil cresce, anualmente, cerca de 15%, enquanto o café *commodity* possui apenas 2% de crescimento ao ano. Dentro de um contexto geral, o preço dos cafés diferenciados, em média, são 30% ou 40% superior ao valor da bebida convencional (BSCA, 2018). Atrelado a esse ganho superior com a produção de cafés diferenciados, encontra-se a oportunidade de maiores ganhos por parte dos produtores, abrangendo aqueles dependentes da renda proporcionada pelo café (SOUZA; SAES; OTANI, 2014).

Dentre os estados relevantes na produção de cafés, encontra-se o Paraná, contando com 9.866 produtores de café. Além disso, o estado produziu em 2017, cerca de 73.857,984 toneladas de café grão verde arábica (BRASIL, 2018). Além da importância mostrada da cafeicultura de maneira geral, de acordo com SEBRAE (2018b), o Paraná traz diferenciais nos cafés produzidos, movimentando cerca de 300 produtores dos 45 municípios do Norte Pioneiro. Conseqüentemente, a relevância da cafeicultura para o estado e o potencial de crescimento da valorização do café proporcionam o espaço para a análise do estudo.

A justificativa teórica está relacionada ao interesse em compreender as estruturas de governança de cadeias complexas, como é o caso da cadeia de cafés especiais. De acordo com Zylbersztajn e Farina (2001), a transação de cafés especiais

se diferencia, em tese, das transações dos cafés commodities, visto que este produto diferenciado demanda diferentes informações a respeito de sua qualidade. Nesse sentido, com a presença de alta especificidade de ativos gerada pelos diferentes atributos dos cafés especiais, há a possibilidade comportamento oportunista perante as incertezas das transações, podendo aumentar os custos dos agentes envolvidos (WILLIAMSON, 1985).

Além da elevada especificidade de ativos, os cafés especiais exigem mais esforços no processo de mensuração, visto que este bem possui atributos diferentes dos convencionais (SANTOS *et al.*, 2018). Dessa maneira, os estudos da cadeia de cafés especiais devem ser compreendidos dentro de um cenário que demanda mais informações e garantia de direito de propriedade. Além disso, a utilização da ECT e ECM em conjunto é defendida por Zylbersztajn (2005), o qual ressalta que a teoria dos custos de mensuração complementa pontos desprendidos da teoria antecessora, auxiliando na análise do contexto.

Segundo Prior *et al.* (2012), o englobamento sobre o estado do Paraná é compreendido pelo intuito de construir um panorama geral dos produtores de cafés especiais da região. É válido considerar a inexistência, até o momento, de estudos similares com foco em cafés especiais, levando-se em conta a agregação de atributos para a descomoditização do produto. Os estudos analisados já realizados valorizam o café *fairtrade* ou orgânico, não trazendo outras formas de diferenciação sem certificação.

Os trabalhos anteriores foram realizados a respeito do café no Paraná, como: Atributos e dimensões mensuráveis: um estudo nas transações de café convencional e fair trade no norte do Paraná de Sudré *et al.* (2015); Estrutura de governança e apropriação de renda no sistema agroindustrial do café de Winkler (2013); Estratégias na cadeia produtiva do café no norte pioneiro do Paraná: competição, colaboração e conteúdo estratégico de Bronzeri e Bulgacov (2014); entre outros. Logo, tais trabalhos não enfatizam os cafés especiais de uma maneira geral no Paraná.

Segundo Prior *et al.* (2012) o Paraná está atrelado historicamente com o café, pois possui alta capacidade produtiva levando-se em consideração seu solo e clima. Assim como a questão da altitude do estado, também pontuada por Faganello (2006), como benéficas ao plantio, considerando suas regiões acima de 300 metros de altitude. De forma geral, as teorias compreendidas no trabalho buscam verificar o

impacto dos desafios de especificidade de ativos, incertezas, investimentos e assimetria de informação (SAES, 1995; PEREZ-ALEMAN, 2011), auxiliando na constituição do trabalho.

2 REVISÃO TEÓRICA

Dentro do problema de pesquisa proposto, será apresentado os seguintes tópicos envolvendo a Nova Economia Institucional (NEI): (1) Ambiente Institucional; (2) Economia dos Custos de Transação (ECT); (3) Economia dos Custos de Mensuração (ECM); (4) complementariedade ECT e ECM.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Com o intuito de compreender a situação atual das teorias econômicas é válido analisar a evolução dessa temática na academia. As três décadas seguintes da II Guerra Mundial foram de grande importância para a evolução da economia, sendo este um período marcado pelo desenvolvimento da teoria neoclássica. Nesse período, o objetivo dos estudiosos esteve atrelado à necessidade de aprofundamento das informações, a fim de mensurar parâmetros e testar hipóteses a respeito da propriedade (JOSKOW, 2004).

Nesse contexto, questões adicionais foram levantadas à teoria neoclássica, como os pontos envolvendo o comportamento do mercado e políticas de bem-estar social. As empresas que até o momento eram tratadas como “caixas pretas”, os avanços tecnológicos e mudança econômica eram pobremente compreendidos dentro do seu conceito macro e micro, demandando novas abordagens a fim de proporcionar análises mais complexas da organização (JOSKOW, 2004).

Em sua obra, Douglas North (1990) mostra que a teoria neoclássica foi de grande relevância mundial para a compreensão de análise de mercado. Contudo, esta linha tinha como preceitos o fato de que os direitos de propriedade são perfeitamente delineados e que a informação é obtida de forma não custosa. Nesse sentido, obras como “*The problem of social cost*” (1960) e “*The nature of the firm*” (1937) de Ronald Coase trouxeram implicações a teoria econômica, apontando a existência de custos transacionais dentro do mercado.

De acordo com Ménard e Shirley (2014), a abordagem da Nova Economia Institucional emerge em 1970 com o intuito de esclarecer questões não resolvidas pela economia neoclássica. Para os autores, esta abordagem tem como característica a ênfase em regras e normas da instituição, voltando sua análise para um panorama microanalítico. Além disso, são consideradas as questões de políticas públicas, assim como a firma dentro de um sistema dinâmico e interdisciplinar. Contudo, é válido ressaltar que a Nova Economia Institucional, apesar das suas distinções, não desconsidera as descobertas apresentadas pela teoria neoclássica, prezando assim sua relevância na academia (MÉNARD; SHIRLEY, 2014).

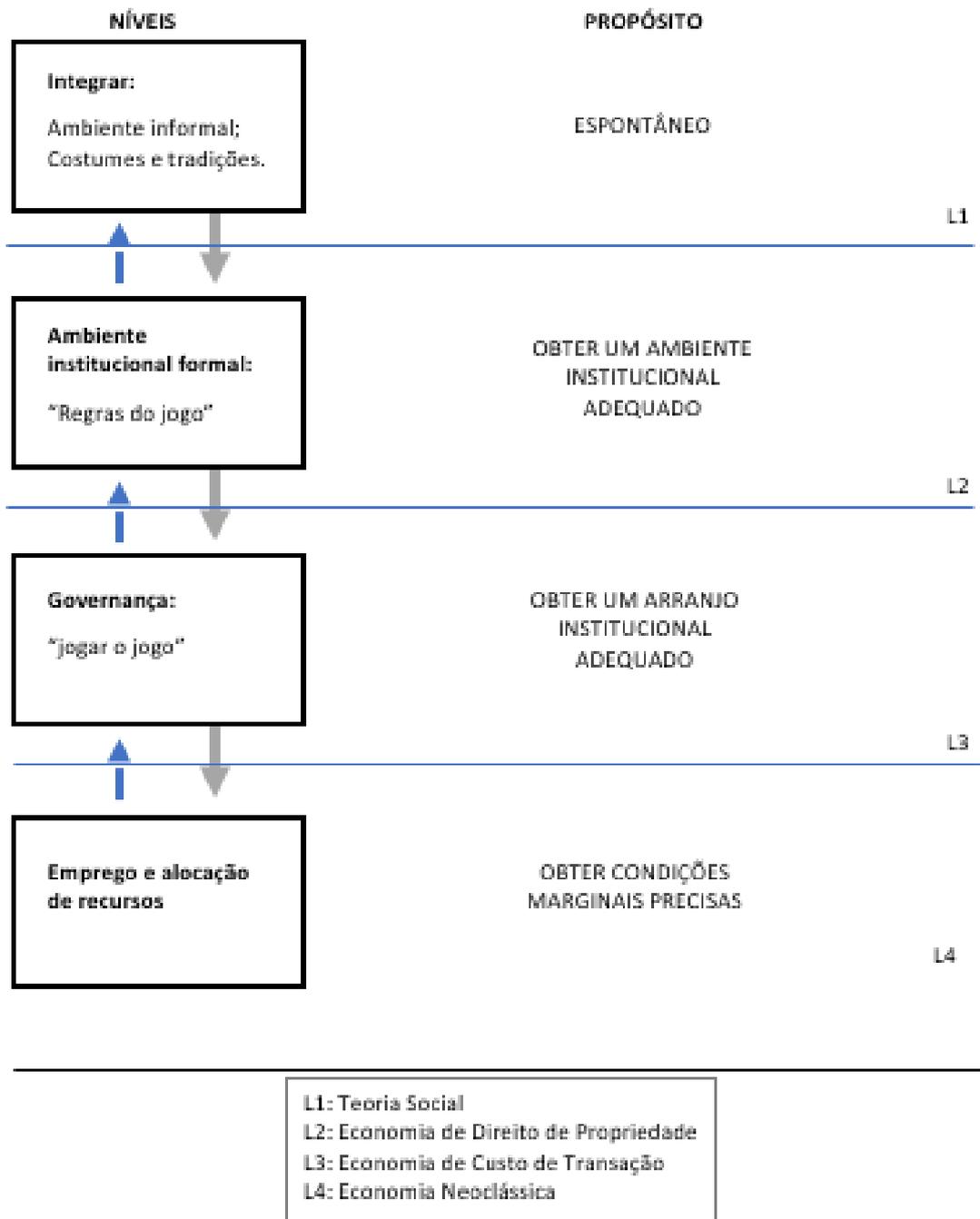
A Nova Economia Institucional trouxe uma nova percepção sobre a existência das firmas e seu comportamento dentro do mercado. De acordo com Williamson (1985), esta nova vertente acarretou a diferente visão das instituições e o funcionamento do mercado. Segundo Giovannini e Kruglianskas (2004), questões como comportamento dos agentes envolvidos nas transações, existência de incompletude de informações, custo de agência, oportunismo, entre outros, foram alguns dos pontos levantados pela abordagem. De maneira geral, a NEI traz a influência humana nas decisões da organização e a sua motivação para dentro da cadeia (GIOVANNINI; KRUGLIANSKAS, 2004).

Levando-se em conta a Nova Economia Institucional, Williamson (2000) apresenta o modelo contido na figura 1 a fim de compreender os fatores que influenciam as negociações nessa nova abordagem teórica. Dentre os pontos impactantes, o autor coloca, primeiramente, as questões sociais, como, por exemplo, a cultura, religião e costumes. Nessa etapa, os agentes devem observar os ambientes em que estão inseridos, verificando os fatos informais que ocorrem de forma lenta ao redor das transações. Em segunda instância, ainda tratando sobre ambiente macroeconômico, é apresentado o ambiente institucional, o qual trata de regras formais do jogo. O nível 2 é constituído por direito de propriedade e leis contratuais, possuindo um caráter mais normativo. Dessa maneira, é considerado que os níveis 1 e 2 são responsáveis pela compreensão do ambiente de forma mais amplificada.

Ao se tratar do ambiente voltado para a microeconomia, o terceiro nível tem como característica o conceito de “jogar o jogo”, ou seja, busca apresentar as estruturas de governança utilizada pelos agentes. A governança atuará a fim de evitar o conflito e incentivar ganhos mútuos, visando a eficiência da negociação. Por último

o nível 4, obtendo características neoclássicas, visa a alocação de recursos e pessoas, verificando as necessidades constantes de ajustes a fim de manter incentivos e o nível de inovação (WILLIAMSON, 2000).

Figura 1: A Nova Economia Institucional



Fonte: adaptado de Williamson (2000)

Dessa maneira, segundo Williamson (2000), a NEI pode ser analisada dentro da concepção de microambiente e macroambiente, abrangendo questões sociais, de direitos de propriedade, custos de transação e economia neoclássica. De forma

sintética, Ménard e Shirley (2014) afirmam que a concepção da Nova Economia Institucional é baseada, principalmente, em três questões chave, sendo elas: custo de transação, direitos de propriedade e contratos, nomeado como triângulo dourado da NEI.

Logo, é possível afirmar que a nova economia institucional coloca um cenário em que as transações são custosas, as informações são caras e incompletas e os contratos e os direitos de propriedade não são perfeitamente definidos (MÉNARD; SHIRLEY, 2014). Com base na complexidade dos pontos levantados pela NEI, os tópicos a seguir trazem informações mais aprofundadas sobre os elementos primordiais da abordagem.

2.2 AMBIENTE INSTITUCIONAL

De acordo com North (1990), as instituições consistem em restrições planejadas a fim de moldar as interações humanas. Dessa maneira, há a estruturação de incentivos comportamentais no âmbito político, social e econômico. Dentro dessa perspectiva, as instituições implicam em uma série de constrangimentos, os quais tem como função conduzir as ações humanas. Tais constrangimentos envolvem tanto proibições quanto autorização de certas ações executadas pela população, podendo ser nomeados como “as regras do jogo” (NORTH, 1990).

Segundo North (1990), as regras institucionais podem ser classificadas como formais e informais, sendo estas decorrentes do Estado como governo, ou por meio do convívio social. Sendo que,

Elas (regras institucionais) são perfeitamente análogas às regras do jogo em um esporte de equipe competitiva. Ou seja, consistem em regras escritas formais, bem como códigos de conduta tipicamente não escritos que subjazem e complementam regras formais, tais como não ferir deliberadamente um jogador-chave na equipe adversária. E como esta analogia implicaria, as regras e códigos informais são às vezes violados e punição é promulgada. Portanto, uma parte essencial do funcionamento das instituições é o custo da verificação de violações e a severidade da punição (NORTH, 1990, p. 4, tradução nossa)

De acordo com Williamson (2000), as regras institucionais informais são, principalmente, de origem espontânea. Tais contingências informais acompanham as

questões evolutivas e são adotadas pela população por meio da inércia e convenções do outro. De maneira geral, North (1990) aponta que as regras informais são baseadas em três principais preceitos, sendo eles: (1) extensões, elaborações e modificações de regras formais; (2) normas socialmente sancionadas de comportamento; (3) normas de conduta internamente aplicadas. Para Williamson (2000), no caso do ambiente formal, o autor defende que tais instituições são representadas por meio de leis, constituições e direitos de propriedade. Ao contrário do ambiente informal, as regras formais incluem os poderes legislativo, executivo e judiciário, assim como funções burocráticas (WILLIAMSON, 2000).

De acordo com North (1990), a função das instituições consiste em construir um ambiente com menor incerteza, buscando uma estrutura mais estável, mesmo que as instituições formais e informais sejam mutáveis com o tempo. Para Zylbersztajn (1995), o ambiente institucional serve como parâmetro em casos de decisão a respeito das formas organizacionais. Nesse sentido, o ambiente institucional auxilia na compreensão do funcionamento da economia, não sendo neutro em sua relação com as organizações (ZYLBERSZTAJN, 1995).

De maneira geral, Zylbersztajn (2000) aponta que as regras vinculadas a uma sociedade são necessárias para criar uma estrutura de interação de todos os âmbitos relacionais, sejam estes políticos, sociais ou econômicos. São as regras que constroem o ambiente institucional, criando um cenário de regras a fim de conduzir as transações de um sistema. Como consequência, as organizações são regidas pelas estruturas que estão vinculadas a sociedade (ZYLBERSZTAJN, 2000).

2.3 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

De acordo com Hasenclever e Kupfer (2013), anterior aos esclarecimentos realizados por Ronald Coase em suas obras de 1937 e 1960, os custos vinculados a processo de compra e venda de produto estavam atrelados apenas aos custos de produção, como as compras de insumos, mão de obra entre outros custos associados à produção. Para os autores, os custos de negociação possuíam sua existência reconhecida pelos agentes, mas sua relevância era refutada pela teoria neoclássica.

Como consequência, a firma era vista como uma função da produção, visando a quantidade de insumos e as questões produtivas que maximizariam os lucros (HASENCLEVER; KUPFER, 2013).

Até a época, essa concepção de custos produtivos não abrangia questões ligadas às organizações, estando vinculadas apenas ao mercado (HASENCLEVER; KUPFER, 2013). Dessa maneira, era necessário compreender que o processo produção não deve ser reduzido a análise de agentes individuais, mas como um sistema integrado entre as firmas. Em outras palavras, a firma pode ser considerada como uma parte de um grande sistema que cinge o relacionamento entre si, demandando coordenação desta cadeia (COASE, 1937).

De acordo com Saes (2008), é perceptível a existência dos custos de transação e sua relevância quando se considera que, em sua ausência, todos os direitos seriam perfeitamente garantidos. Além desse ponto, a análise das estruturas de governança das transações seria irrelevante, visto que todos os agentes obteriam a maximização de valor. Dessa maneira, as ações estratégicas e gerência não apresentariam relevância dentro desse mercado equilibrado. Entretanto, com a aparição dos custos de transação, o cenário se altera drasticamente (SAES, 2008).

As contribuições de Coase em sua obra de 1960 apontam que a interação existente entre os agentes é mais complexa do que o modelo econômico defendido até então. Dentro de uma situação hipotética, as ações realizadas pelo agente A podem afetar diretamente o agente B, gerando consequências tanto positivas como negativas. A complexidade está em quantificar as causas e efeitos do relacionamento entre as partes, avaliando também o conceito de custo de oportunidade. Dessa forma, é necessário levar em conta todos os custos envolvidos nas relações sociais e do modelo de transação (COASE, 1960).

Segundo Williamson (1985), os custos de transação estão voltados para uma perspectiva microanalítica, abrangendo as trocas de bens e serviços entre partes individuais. Os custos avaliados pela nova teoria envolvem os custos de negociação, planejamento, adaptação e monitoramento, os quais podem ser controlados por meio da estrutura de governança. Dessa forma, a teoria dos custos de transação emergiu como uma forma de clarificar as questões referentes as trocas, considerando pontos como oportunismo e coordenação.

A teoria dos custos de transação adota as formas contratuais como base para a compreensão das relações entre os agentes e defende que os problemas envolvendo os contratos podem ser solucionados por meio dos seus preceitos teóricos (WILLIAMSON, 1985). De maneira geral, tal abordagem busca uma análise voltada, mais profundamente, para questões comportamentais dos agentes, a importância de ativos específicos e a firma vista como uma estrutura de governança. Consequentemente, pode-se afirmar que as formas organizacionais são relevantes para as transações e os custos transacionais (WILLIAMSON, 1985).

Levando-se em consideração as questões humanas presentes nas transações, Williamson (2000) chama atenção para alguns pontos influentes para a análise dos custos de transação. Dentre eles, encontra-se a racionalidade limitada, a qual aponta que é impossível prever todos os acontecimentos entre os agentes, e mesmo que prevista, a decisão não se torna necessariamente otimizada. O comportamento oportunista também é ressaltado, sendo este caracterizado pelo abuso da racionalidade limitada para a geração de benefícios próprio (WILLIAMSON, 2000).

De acordo com Simon (1985), para se obter uma profunda compreensão dos fatos econômicos, é necessário analisar o “homem econômico” e o “homem psicológico” de maneira conjunta, a fim de buscar ampla visão econômica. Nesse contexto, os agentes devem ser englobados dentro de uma abordagem comportamental, a qual afirma que o ser humano possui limitações racionais em suas tomadas de decisões (SIMON, 1985). Além da racionalidade limitada, o oportunismo também constitui tal perspectiva, o qual envolve a fragilidade da confiança entre os agentes dentro dos custos de transação (WILLIAMSON, 1993).

Williamson (1985) mostra em sua obra que Ronald Coase chegou a reconhecer de maneira implícita a existência da racionalidade limitada, não mencionando questões sobre o comportamento oportunista. Contudo, Williamson (1985) traz ambos os pontos como relevantes para a teoria dos custos de transação, apontando que a realidade econômica deve estar ligada a tais pressupostos comportamentais.

Em sua obra, Williamson (1985) mostra que a racionalidade limitada deve ser diretamente atrelada aos custos de transação. Esta afirma que os atores econômicos são intencionalmente racionais, contudo apresentam suas limitações cognitivas. Isto não define o agente como um ser irracional e incapaz, mas a teoria apenas impõe limites as decisões e previsões tomadas pelo homem (WILLIAMSON, 1985).

Assim como defendido por Williamson (1985), Simon (1990) apresenta que o termo “racionalidade limitada” foi designado como forma de considerar as limitações psíquicas no processo de tomada de decisões dos agentes, englobando a limitação de conhecimento e capacidade cognitiva. Nesse sentido, mesmo com uma construção bem estruturada do futuro, as incertezas envolvidas são elevadas, pois a cognição humana não acompanha as mudanças futuras do tempo (SIMON, 1990).

No que diz respeito ao oportunismo, Williamson (1993) afirma que este consiste na procura dos seus próprios interesses econômicos. Para o autor, durante as transações há a possibilidade de emersão de comportamento oportunista, contudo, nem todos os agentes estão dispostos para imposição desta prática. Na maioria dos casos, os indivíduos econômicos buscam transações costumeiras, a fim de evitar a possibilidade de comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1993).

O oportunismo pode ser entendido como o interesse próprio com intenções maliciosas (WILLIAMSON, 1985). Nesse sentido Williamson (1985), para este pressuposto comportamental abrange desde ações mais explícitas como flagrante, mentira, roubo e traição, até sua forma mais sutil de engano. Ambas as situações sutis e explícitas dentro de contextos *ex ante* e *ex post* são inclusas na análise de oportunismo. De maneira mais específica, o oportunismo se ilustra por meio de divulgação errônea ou incompleta de informação, ofuscando e confundindo outros agentes econômicos. Logo, o oportunismo mostra-se como uma forma negativa do comportamento humano, estando diretamente ligada com a informação e incertezas (WILLIAMSON, 1985).

De acordo as obras de Williamson 1985 e 2000, assim como a racionalidade limitada e o oportunismo, os atributos das transações são fundamentais para a análise das estruturas de governança, sendo estes: frequência, incerteza e especificidade de ativo, trazendo maior compreensão das relações dos agentes da transação.

2.3.1 Atributos da transação

De acordo com Williamson (1985), o motivo pelo qual as transações se diferenciam umas das outras está atrelada aos atributos transacionais. Dessa

maneira, a especificidade de ativo, incerteza e frequência são responsáveis pela distinção dos custos de transação (WILLIAMSON, 1985) e auxílio na análise das estruturas de governança (WILLIAMSON, 1991). Para o autor, a especificidade de ativo consiste no pressuposto com maior impacto para a ECT. Apesar disso, as incertezas e a frequência da transação também possuem grande influência para o processo (WILLIAMSON, 1985).

O conceito de especificidade de ativos está atrelado ao grau em que um ativo pode ser replantado de maneira alternativa sem a perda de seu valor (WILLIAMSON, 1991). Na maioria dos casos, os ativos específicos geram uma relação de dependência mútua, além de aumentar os custos transacionais de todas as formas de estrutura de governança. Em outras palavras, as transações com a presença de ativos específicos tendem a possuir maiores custos de transação, contudo essa situação só é justificada caso haja um aumento da receita da empresa (WILLIAMSON, 1991).

A especificidade de ativo pode ser compreendida dentro de seis tipologias distintas, sendo elas (WILLIAMSON, 1991): (1) especificidade locacional: implantação de uma localização estratégica a fim de reduzir os custos com distribuição e estoque; (2) especificidade de ativo físico: compra e adaptação de maquinário e instrumentos, buscando produzir um bem a um determinado cliente; (3) especificidade humana: busca de aprimoramento e habilidades humanas voltadas para uma atividade específica; (4) especificidade de ativo dedicado: ocorre quando há o aumento da capacidade produtiva devido ao crescimento da demanda de uma das partes; (5) especificidade temporal: apresenta o tempo como fator central para a agregação de valor a um produto, logo o valor do produto se relaciona com o tempo de processamento; (6) especificidade de marca, a qual abrange o capital relacionado a marca da levada pela empresa, não sendo um ativo nem físico nem humano (WILLIAMSON, 1991).

Sucintamente, a especificidade de ativo é avaliada dentro de um contexto no qual as partes optam por investimentos para fins especiais, os quais possuem um nível mais elevado de risco (WILLIAMSON, 1985). As transações envolvendo os ativos específicos podem ser classificadas como *small numbers* (pequenos números), na qual apenas pequenos números de agentes estão capacitados para sua execução de demandas específicas (COSTA, 2008).

O segundo atributo da transação diz respeito às incertezas envolvendo o processo de troca. De acordo com Williamson (1985) as incertezas estão associadas à ausência de certezas relacionadas às transações e agentes, fator que pode demandar a necessidade de adaptação dos agentes. Faulin e Azevedo (2003, p.3) apontam a incerteza como “a ocorrência de acontecimentos futuros não passíveis de serem previstos *ex ante* à elaboração do acordo de troca”, estando atrelada à racionalidade limitada. Como consequência, quando há o alto nível de incerteza, o tempo para as renegociações são maiores, podendo ocasionar perdas no processo. No caso de ambientes que estão em constante modificação, como as regiões agrícolas, há a ocorrência de “problemas de adaptação”, dificultado as modificações demandadas perante as incertezas (FAULIN; AZEVEDO, 2003).

Corroborando o conceito apresentado por Faulin e Azevedo (2003), Mondelli e Zylbersztajn (2008) mostram que as incertezas atrapalham o andamento dos contratos. Tal incerteza está vinculada às demandas, à alteração de qualidade e impossibilidade de mensuração de diligências individuais e/ou tecnológicas.

Para Williamson (1985), as incertezas voltadas para uma perspectiva estratégica são atribuídas ao oportunismo, podendo ser nomeadas de incertezas comportamentais, relacionadas às ações humanas e eventos únicos. Em uma situação em que houvesse distúrbios exógenos, sem exigir necessidade de adaptação, as incertezas comportamentais não influenciariam as questões contratuais. Contudo, com a necessidade de adaptação presente, uma série de dúvidas surgem a respeito das estruturas das transações e suas incertezas (WILLIAMSON, 1985).

Williamson (1985) ressalta que a incerteza terá influência apenas nas transações que possuem certo grau de especificidade de ativo. Em outras palavras, sempre que houver um nível considerável de especificidade da demanda, a incerteza surgirá, levando-se em conta a necessidade de adaptações e brechas contratuais (WILLIAMSON, 1985). Logo, o atributo “especificidade de ativo” está diretamente relacionado as incertezas transacionais.

Como último atributo, encontra-se a frequência, a qual, segundo Farina (1999), corresponde à recorrência com que uma transação ocorre. A frequência pode possuir duas funções dentro da teoria dos custos de transação, sendo a primeira dentro de conotação de redução de custos fixos e a segunda como fator gerador de “confiança”.

De maneira mais específica, quanto maior for a frequência na qual os agentes transacionam, menor será o custo fixo de captação de informações para formulação dos contratos. Em segunda instância, se a recorrência da transação for elevada é possível que os agentes evitem as perdas dos agentes de forma mútua, minimizando a emergência do comportamento oportunista (FARINA, 1999; FAULIN; AZEVEDO, 2003).

Segundo Arbage (2004), é preciso analisar a frequência da transação para a compreensão dos riscos e retornos dos investimentos. A autora defende que em situações de existência de alta frequência, o retorno dos investimentos em ativos específicos ocorre de maneira mais rápida. Dessa maneira, além da criação da reputação entre os agentes, a frequência traz a redução do risco de retorno do capital aplicado na produção de ativo específico (ARBAGE, 2004). Logo, com a redução do comportamento oportunista, influenciado pela frequência, diminui-se a perda de uma possível renda futura (FALIN; AZEVEDO, 2003).

De modo geral, segundo Williamson (1993), a Economia dos Custos de Transação está voltada para a análise das estruturas de governanças entre os agentes. Tais estruturas são operadas, basicamente, pelo ambiente e os atributos da transação, logo, a eficácia das relações dependem dos fatores citados anteriormente (WILLIAMSON, 1993).

2.3.2 Estrutura de governança para a ECT

De maneira geral, segundo Williamson (1985), a estrutura de governança consiste em meios alternativos da organização das transações. Assim como Zylbersztajn (1995) apresenta, tais estruturas não devem representar apenas a análise de custos relacionados com a transação, mas também devem ser parte de uma comparação entre as estruturas existentes.

Tais questões foram abordadas por Williamson (1985), trazendo nova abrangência para a estruturação da firma. Para o autor, a perspectiva de estrutura de governança apresentada pela teoria neoclássica estava voltada apenas para as determinações tecnológicas e funções de produção, ressaltando a necessidade de

abordar as questões econômicas que ocorrem dentro da organização. Logo, em sua proposta, os custos de transação apresentavam a estrutura de governança como uma forma de compreensão das firmas perante as perturbações contratuais recorrentes e elasticidade contratual (WILLIAMSON, 1991).

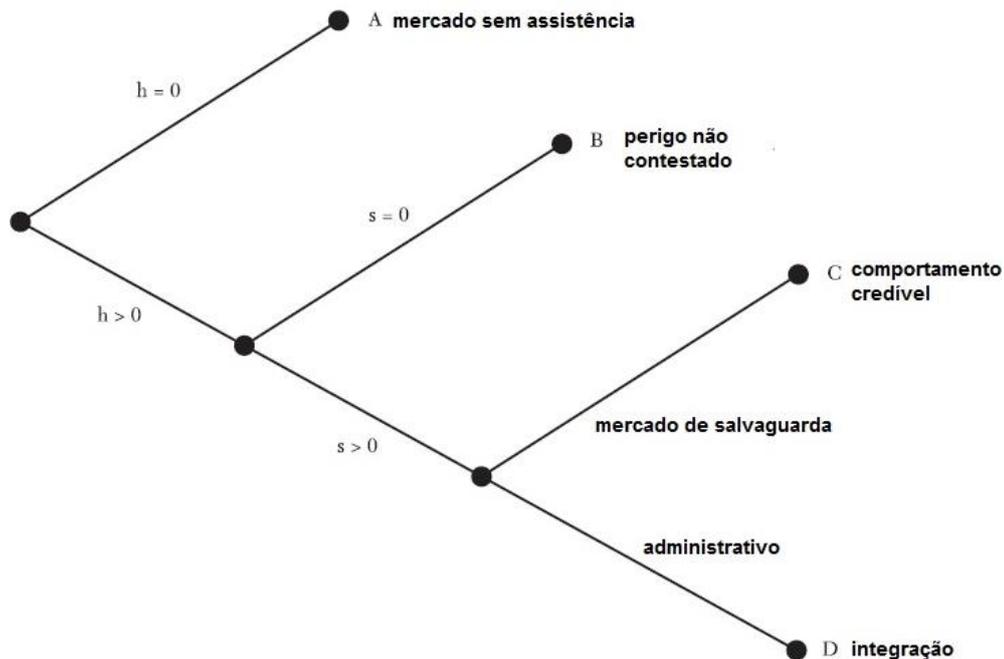
Dentro dessa lógica, Williamson (2000) aponta que as transações, dentro da Nova Economia Institucional, devem ser analisadas dentro de um contexto que envolva atores humanos, questões comportamentais como, por exemplo, comportamento oportunista e confiança. As informações são fundamentais dentro do relacionamento dos agentes e suas formalizações contratuais (WILLIAMSON, 2000).

Dentro desse contexto, Zylbersztajn (1995) mostra que dentre os atributos da transação existentes, a especificidade de ativo é relevante para construção de uma estrutura de governança adequada às transações. Além dos atributos, o autor aponta dois outros fatores que contribuem para a formação das estruturas de governança, sendo eles: ambiente institucional e os pressupostos comportamentais. Dessa forma, as leis, tradições, assim como o oportunismo e racionalidade limitada são relevantes para a análise da estrutura de governança (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Nesse sentido, Williamson (2000) mostra que a firma passa a ser vista além de uma função de produção, transformando-a em uma estrutura interna com propostas e efeitos. Com esse novo formato, as organizações podem adotar formatos alternativos de governança. De maneira mais específica, a estrutura de governança é avaliada dentro um modelo, apresentado na figura 2, que traz em uma extremidade o mercado *spot* e em outro limite a integração vertical (WILLIAMSON, 2000).

Dentro desse esquema apresentado por Williamson (2000), a letra “h” representa os riscos contratuais e a letra “s” corresponde as salvaguardas. O caminho entre mercado sem assistência e a integração vertical pode ser classificado como complexo, e tem seu princípio com contratação autônoma gerada por acordos claros. Contudo, quando há a emergência de riscos e tensões, aliados à incapacidade dos tribunais de julgar tais neste contexto, a estrutura de governança tende para formatos mais complexos. Dessa maneira, conforme aumenta a necessidade, por exemplo, de cumprimento de contratos e de informações adicionais, maior a tendência para a estrutura vertical de governança (WILLIAMSON, 2000). Logo, assim como mostra Joskow (2004), as incertezas são parte do processo de tomada de decisão da estrutura de governança das organizações, impactando nos custos de transação.

Figura 2: Esquema simples de contratação



Fonte: Williamson (2000, p. 602, tradução nossa)

Williamson (1991) apresenta três maneiras diferentes de governança a fim de representar as diferenças de direitos contratuais, sendo estas: (1) mercado *spot*; (2) governança híbrida; e (3) integração vertical. Primeiramente, o mercado *spot* seria organizado por meio da relação de preço, no qual as organizações buscam as oportunidades no mercado aberto, possuindo altos incentivos e baixo controle administrativo. O segundo modelo considera que as negociações ocorrem via contratos, trazendo valores intermediários à estrutura de governança. Nesta estrutura, há a emergência de uma dependência bilateral entre os agentes, gerando, a necessidade de salvaguardas. O modelo de integração vertical é representado pela internalização das atividades, no qual a empresa realiza as funções que seriam designadas a terceiros, proporcionando elevado controle administrativo (WILLIAMSON, 1991).

Por meio da figura 3, a seguir, Williamson (1991) sintetiza tais diferenças entre os modos de governança presentes na teoria. Em tal situação, a adaptação A, consiste na adaptação autônoma, na qual os agentes possuem a liberdade de reposicionamento com as mudanças de preço, visando a redução dos custos através do incentivo de cada parte. Na adaptabilidade C, as mudanças ocorrem através da coordenação, a qual possui vantagem para as organizações hierárquicas. Além das questões de adaptações, o autor engloba os seguintes pontos: os incentivos dos

agentes; o controle administrativo, trazendo as regras e procedimentos administrativos; e os direitos das leis contratuais, as quais dependem da força dos tribunais para proteger os possíveis problemas gerados pelas transações (WILLIAMSON, 1991).

Dessa maneira, é possível notar, por meio da figura 3, que as estruturas de mercado e a hierarquia são antagônicas, trazendo características opostas em todos os fatores colocados por Williamson (1991). O formato híbrido, em contrapartida, se apresenta como um modelo intermediário, possuindo pontos semifortes em incentivos, controle administrativo, adaptabilidade (A e C) e leis contratuais.

Figura 3: Distinção dos atributos das estruturas de governança de mercado, híbrida e hierarquia

ATRIBUTOS	ESTRUTURA DE GOVERNANÇA		
	MERCADO	HÍBRIDA	HIERARQUIA
Intensidade dos instrumentos de incentivo	++	+	0
Instrumentos de controle administrativo	0	+	++
Atributos de performance			
Adaptabilidade (A)	++	+	0
Adaptabilidade (B)	0	+	++
Leis contratuais	++	+	0

* ++ = FORTE + = SEMI-FORTE 0 = FRACO

Fonte: Williamson (1991, p. 281, tradução nossa)

De maneira mais específica às diferenças apresentadas, Williamson (1985) aponta que a estrutura de governança voltada para o mercado tem como característica a baixa especificidade de ativos, ocorrendo, na maioria das vezes, com produtos *commodities*. Sendo assim, o mercado possui uma gama maior de comprador e produtores com maior compartilhamento de informações. De acordo com Mizumoto e Zylbersztajn (2006), a estrutura de mercado está vinculada ao contrato clássico, a qual é movida pela relação de preço, sendo que a identidade dos agentes se torna irrelevante. Dessa forma, Williamson (1985) defende que os custos de transação envolvendo tais negociações são inferiores comparados aos dois outros modelos.

No caso do formato híbrido, Arbage (2004) mostra que tal estrutura de governança surge como um novo padrão para as organizações localizadas entre um

processo aleatório e outro extremamente controlado. De acordo com Menárd (2004, p.21), as formas híbridas podem ser classificadas da seguinte maneira:

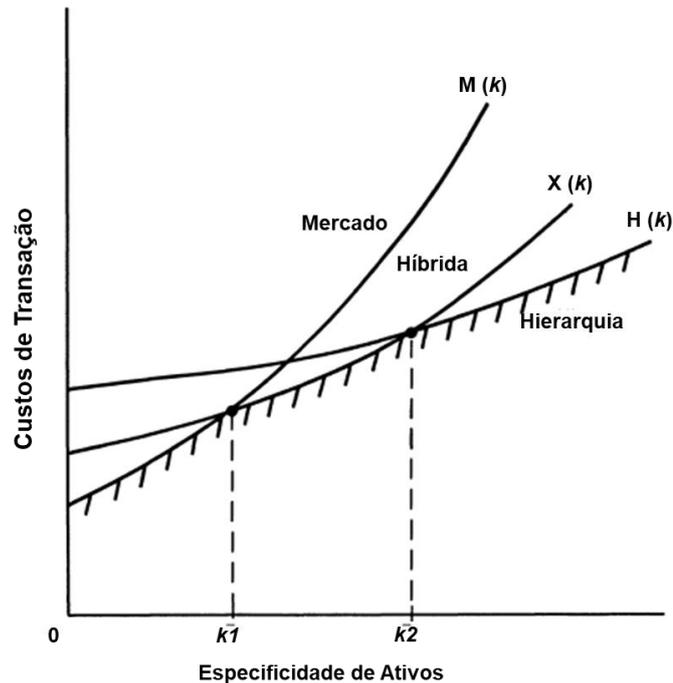
Uma noção muito preliminar de híbridos, portanto, inclui todas as formas de colaboração entre firmas nas quais direitos de propriedade permanecem distintos enquanto decisões conjuntas são tomadas, exigindo modos específicos de coordenação. A ênfase está no compromisso de detentores distintos de direitos de propriedade, operando entidades jurídicas distintas, mas organizando algumas transações através de formas de governança mutuamente acordadas.

Dentre as características da estrutura de governança híbrida, encontram-se as decisões tomadas em conjunto, contratos baseados no relacionamento entre os agentes a fim de criar certa reciprocidade transacional e competição, apresentando a existência de alguns pontos de competitividade mesmo entre parceiros. Dessa maneira, tal governança traz uma relação de dependência entre os agentes (MENÁRD, 2004).

Por último Williamson (1991) aponta a estrutura de governança hierarquizada como forma de reduzir os custos de transação de negociações com elevado nível de especificidade de ativo. Segundo Williamson (1985), a integração vertical possui maior flexibilidade e agilidade para realizar adaptações, pois não traz a necessidade de mudar e revisar contratos. Conseqüentemente, os ajustes de preços serão mais completos em organizações integradas do que em outros formatos de governança (WILLIAMSON, 1985).

A decisão de quando utilizar cada formato de estrutura de governança foi apontado por Williamson (1991) por meio da figura 4. Nesta ilustração, o autor mostra que a governança adequada para a transação está atrelada, principalmente, a especificidade de ativo. Nesse sentido, quanto maior for o ativo específico de uma transação, maior pode ser o custo de transação envolvido. Dessa forma, o modelo de mercado é mais viável quando há baixa especificidade de ativos, em casos de elevação de tal especificidade (ilustrada entre k_1 e k_2) é eficaz implantar uma estrutura híbrida. Em contrapartida, em situações extremas de ativos específicos, a hierarquia é colocada como única via, sendo ideal internalizar as atividades (WILLIAMSON, 1991).

Figura 4: Custo de governança como uma especificidade de ativos



Fonte: Williamson (1991, p. 284, tradução nossa)

Apesar da ênfase proporcionada à especificidade de ativos, os outros atributos da transação (frequência e incerteza) também impactam diretamente na análise do modelo. Para transações que possuem alto grau de frequência, a possibilidade de retorno do investimento em ativo específico é maior, assim como os distúrbios exógenos que envolvem as transações. Conseqüentemente, os atributos da transação são os pontos chave para a formação da estrutura de governança (ZYLBERSZTAJN, 1995).

2.4 ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO

Diante da necessidade de analisar o ambiente macroeconômico e microeconômico, emergiram teorias no âmbito da Nova Economia Institucional. Além da Economia dos Custos de Transação, a qual abrange as especificidades dos ativos e a eficiência trazida pela adequação das estruturas de governança, a Economia dos Custos de Mensuração surgiu como forma de completar as brechas deixadas pela ECT (CALEMAN et.al., 2006).

Nesse contexto, *Caleman et al.* (2006) apontam a Economia dos Custos de Mensuração como uma forma de operacionalizar os custos envolvidos nas negociações. Conseqüentemente, a compreensão do cenário econômico exigiu novos pontos de análise para a mensuração dos custos. Nesse sentido, a geração e compartilhamento de informações e as dimensões dos ativos foram levantadas como relevantes para a estruturas organizacionais, além das especificidades de ativos apontadas pela teoria antecessora (*CALEMAN et al.*, 2006).

De acordo com Yoram Barzel (1982), para a Economia dos Custos de Mensuração, o princípio de qualquer troca envolve a noção do valor compartilhado entre os agentes. O autor aponta que os transatores participarão de uma troca apenas se obtiverem a percepção de que o valor recebido será superior ao disponibilizado. Este valor é constituído pela série de atributos que compõe um produto, sendo estes avaliados pelos próprios agentes envolvidos. Contudo, o autor mostra que no mercado há certa dificuldade em mensurar todos os atributos de um determinado produto, gerando custos positivos dentro da transação (*BARZEL*, 1982).

Dessa maneira, a mensuração dos atributos torna-se necessária para a criação e compartilhamento de informações sobre o bem transacionado. Nesse sentido, diferentemente do ambiente *walsariano*, a criação e disseminação de informação é custosa, gerando custos transacionais aos agentes. Conseqüentemente, a necessidade de informações para a transação acarretará custos para a organização (*BARZEL*, 2005).

De acordo com Zylbersztajn (2005), tal teoria defendida por Yoram Barzel, mostra a necessidade de decomposição das dimensões dos atributos que compõem as transações, na qual cada dimensão da transação representa a permuta de direitos de propriedade. Conseqüentemente, a Economia dos Custos de Mensuração propõe a minimização da perda de eficiência em decorrência da dificuldade de mensuração dos atributos que compõe um bem. Dessa forma, o objetivo da ECM diz respeito à busca de garantias tendo em vista a variabilidade dos atributos, estruturando suas transações a fim de se obter a maximização de valor (*ZYLBERSZTAJN*, 2005).

Barzel (1982) afirma que se a medição dos atributos de um ativo fosse perfeita e de fácil execução, as percepções das trocas, a maximização de valor e as trocas de informação teriam o custo transacional eliminado. Esse cenário excluiria a necessidade de medidas de sinalização entre os agentes, retirando a busca por

garantias dentro das trocas realizadas. Contudo, de acordo com o autor, praticamente nenhuma mercadoria possui custo zero de transação, assim como nenhum bem é perfeitamente medido levando-se em conta a elevada variabilidade de atributos (BARZEL, 1982).

Dessa forma, assim como apresentado por Zylbersztajn (2005), a Economia dos Custos de Mensuração defende que a incompletude contratual está atrelada à falta de perfeição na mensuração dos atributos. Logo, se o custo de mensuração for baixo, a garantia de posse dos seus atributos será melhor delineada. Como consequência, o direito de propriedade estará intimamente conectado à incompletude contratual, fator que demanda esforços das instituições a fim de garantir o direito de propriedade das transações (ZYLBERSZTJAN, 2005).

2.4.1 Direito de propriedade

De acordo com Demsetz (1967), dentro do contexto de realidade social apresentada pela NEI, o direito de propriedade possui como função primária ao incentivo de internalizar as externalidades. Todas as formas de custo e benefício relacionados à questões sociais são consideradas como uma potencial externalidade. As decisões envolvendo a internalização das questões sociais devem analisar os direitos entre as partes, assim como os custos a fim de tornar a produção de um bem mais eficiente. Com base em tal função primária, o surgimento do direito de propriedade pode ser relacionado a emersão dos efeitos nocivos e benéficos dos novos conhecimentos de produção, economia e mercado (DEMSETZ, 1967).

O direito de propriedade tem em sua conceituação duas vertentes distintas dentro do pensamento econômico. Em primeira instância o direito de propriedade está relacionado ao direito de usufruir um determinado bem, também nomeado como direito econômico. Em contrapartida, a definição de direito legal aponta a relação do Estado e Agente, o qual busca as garantias por parte do governo em atribuir as negociações, auxiliando assim as ações de terceiros. Logo, o direito legal é o meio para alcançar os fins, em equivalência, o direito econômico são os próprios fins (BARZEL, 1997).

Como afirma Barzel (1997), o direito econômico não pode ser definido como algo constante, este segue a mutação proveniente dos esforços de proteção e captura dos próprios agentes. O direito legal em contrapartida condiz com os direitos garantidos e aplicados pela terceira parte governamental. Dessa maneira, pode-se compreender que o direito legal tem a capacidade de fortalecer o direito econômico, mas considerando que a vertente legal não é necessária para a existência das salvaguardas econômicas (BARZEL, 1997).

Para Zylbersztajn e Monteiro (2012), o direito de propriedade tem como característica o envolvimento com questões sociais e a escassez de recursos, juntamente com as distinções do direito de uso, direito de alienação, direito de exclusão entre outros. A preocupação central é compreender os atributos do ativo ao invés de se referir ao próprio ativo (FOSS; FOSS, 2000). Resumidamente, seu objetivo diz respeito à identificação de sistemas diversos de direito de propriedade (ZYLBERZSTAJN; MONTEIRO, 2012).

Tais autores defendem ainda que Barzel, durante suas obras, buscou retratar o contexto e as aplicações da velha abordagem do direito de propriedade, trazendo a compreensão do bem como uma cesta de atributos, da própria construção do direito de propriedade e do domínio público. Dentro dessa perspectiva, o bem é analisado como um grande conjunto de atributos, o qual define que os consumidores procuram as características de um produto ao invés do próprio bem. O direito de propriedade, propriamente dito, traz as questões de capacidade e habilidade dos agentes em usufruir os atributos de um ativo. Em contrapartida, o conceito de domínio público é apontado como a dissipação de valor, no qual a estrutura da propriedade traz altos custos de exclusão de agentes, pois os atributos estão no domínio geral (ZYLBERZSTAJN; MONTEIRO, 2012).

Segundo Barzel (1982), durante qualquer processo de troca, as partes exigirão alguma forma de medição dos atributos dos bens. Logo, o comprador busca obter a percepção de uma troca mais justa, na qual há o recebimento vários atributos e o vendedor busca assegurar que não está perdendo com a transação. Para o autor, na ausência de garantia, o consumidor aumenta o rigor na medição de um bem, a fim de coletar um item com uma qualidade desejável. Já o comprador inspeciona seus itens abaixo do nível esperado de melhor unidade para que haja vantagens em sua comercialização. Nesse contexto, a emersão da garantia faz com que haja a

concretização de uma promessa, na qual o vendedor afirma comercializar produtos de alta qualidade, reduzindo também a diferença entre o valor recebido pelos consumidores em relação a um determinado pagamento, solucionando tais problemas (BARZEL, 1982).

De acordo com Barzel (1982), quando por questões de elevados custos, o vendedor não consegue garantir o produto ao consumidor, a transação pode ser baseada em dois outros fatores para a captação de informação distintas, a fim de reduzir elevados custos de medição. A primeira forma de coletar dados diz respeito à força do nome da marca, ou seja, o vendedor investe em alta qualidade a fim de construir uma percepção positiva de seus produtos ao consumidor, reduzindo assim as inspeções. O segundo modelo que pode ser adotado em situações sem a garantia consiste em acordos de ordem aleatória, na qual o consumidor elimina distinções potenciais, envolvendo assim certa confiança pelo vendedor (BARZEL, 1982).

Como consequência de todo este contexto, Barzel (2005) traz a garantia como componente facilitador da mensuração. Nesse sentido, a garantia auxilia os agentes da transação durante as tomadas de decisões. Logo, a conclusão apresentada pelo autor com a sua construção teórica, mostra que de acordo com a situação, o mercado, os agentes envolvidos na transação e o mecanismo de controle deverão se adequar ao cenário. Dessa forma, as organizações devem se questionar sobre qual o limite que a estrutura de organização deve possuir a fim de efetivar a garantia como forma eficiente de redução dos custos de mensuração (BARZEL, 2005).

Segundo Barzel e Kochin (1992), os estudos sobre os limites da firma obtiveram grande ênfase por meio de autores como Williamson (1975) e Klein, Crawford e Alchian (1978). Estes trabalhos trouxeram questionamentos sobre a natureza da firma dentro de uma perspectiva social, não se atendo apenas aos limites da firma, mas também aos fatores que gerariam tal mecanismo de controle (BARZEL; KOCHIN, 1992).

Contudo, de acordo com Barzel e Kochin (1992), o mercado demandava maior profundidade na compreensão dos fatores que tornam determinados mecanismos e controle mais eficientes. Era preciso analisar a relação entre os agentes dentro de uma perspectiva *ex ante* às transações. Nesse sentido, os autores apontam que, em 1979, por meio de um estudo realizado por Cheung, foi possível perceber a existência de custos transacionais entre os agentes, sendo estes distintos aos apresentados pela

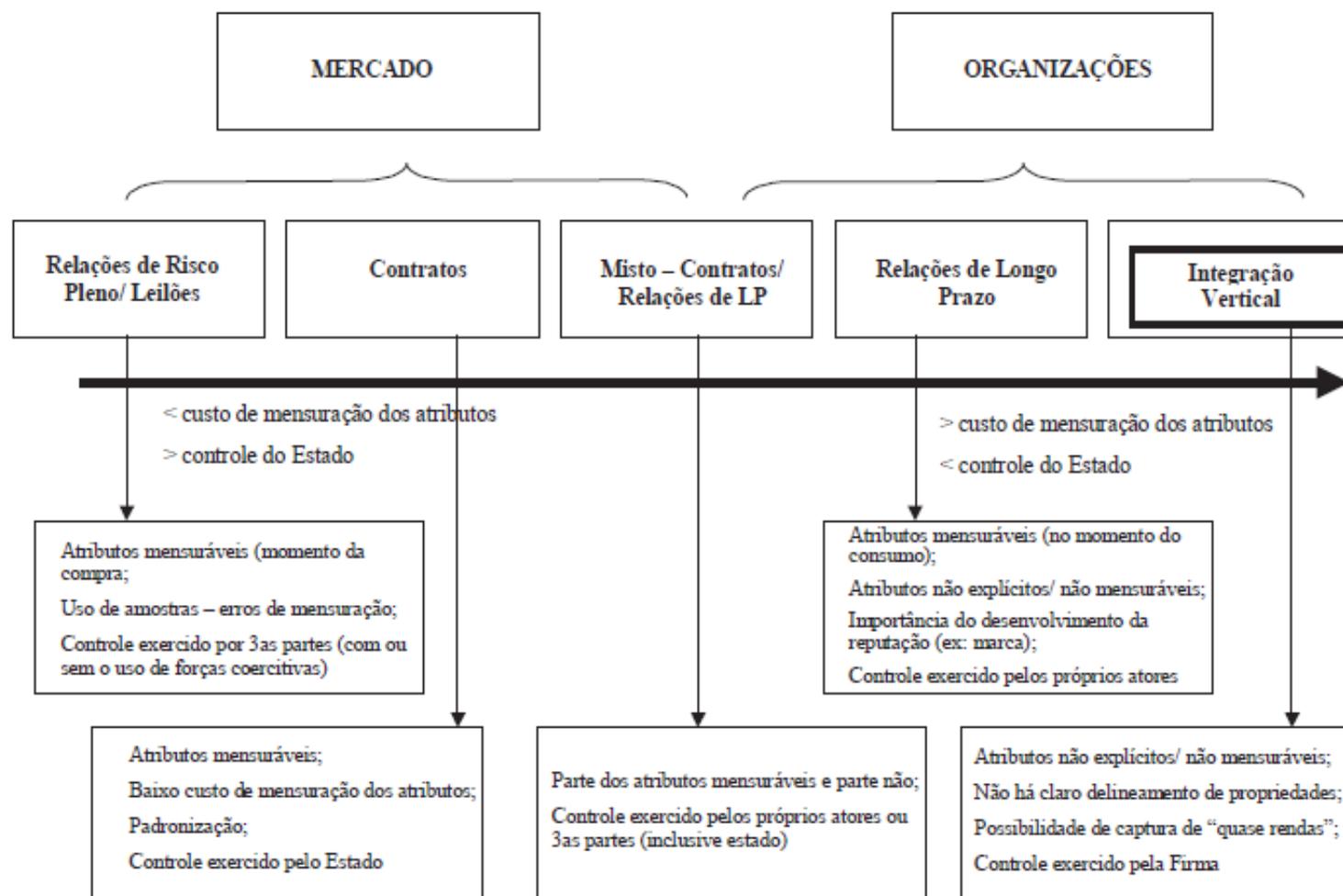
ECT. Essa descoberta acarretou, para os autores, a noção de que o direito de propriedade e o controle são fatores relevantes e geradores de custo de transação, demandando maior atenção da economia (BARZEL; KOCHIN, 1992).

Nessa lógica, Demsetz (2008) defende que uma relação de troca não compartilha apenas os bens, mas envolve os valores dos direitos que seguem com o compartilhamento. Apesar do intuito do direito de propriedade em garantir reduzir os custos transacionados, em certos casos, os agentes podem buscar sua própria maximização de valor, fazendo com que haja a necessidade de implementação de contratos ou até a integração vertical, influenciando os limites da firma (DEMSETZ, 2008).

2.4.2 Limites da firma

De acordo com Barzel (2005), além da garantia do direito de propriedade, a produção e disseminação da informação é de grande relevância para a análise da maximização de valor e para a eficiência dos mecanismos de controle. Dessa forma, analisando todos estes fatores que influenciam na composição do mecanismo de controle, Coleman *et al.* (2006) formularam a figura 5 a fim de ilustrar as estruturas de governança adequadas a cada contexto ambiental. O modelo chama atenção para a variável chave da teoria do custo de mensuração, que diferentemente da ECT, analisa o custo de mensurar os atributos, ou seja, o custo de obter informações. Além disso, é apontado a influência do Estado para cada estrutura de governança, construindo uma lógica de maior aproximação com o mercado ou com a estrutura de organizações propriamente ditas.

Figura 5: Economia dos Custos de Mensuração



Fonte: Caleman *et al.* (2006, p. 232).

De acordo com Barzel (2005), os limites da firma podem ser englobados em quatro formas distintas de governança, sendo elas: *caveat emptor*, contratos, relação de longo prazo e integração vertical. No que diz respeito às estruturas voltadas para o mercado, encontram-se a estrutura de risco pleno e contratos. O primeiro modelo representa as transações nomeadas pelo autor como *caveat emptor*, e requerem uma terceira parte a fim de garantir as trocas e evitar qualquer tentativa de fraude entre as partes. Nesse modelo, enquanto os vendedores quantificam suas mercadorias com o objetivo de evitar desvalorização, os compradores mensuram os atributos, evitando preços excessivos (BARZEL, 2005).

Em outras palavras, as relações de risco apresentam a troca de informação *ex ante* a transação, na qual a mensuração é executada por ambos os agentes envolvidos. Devido a necessidade de duplicação da medição trazida por esse formato da transação, os custos de verificação tornam-se mais elevados (BARZEL, 2005). Como consequência, Coleman *et al.* (2006) apontam que tal mensuração pode gerar alguns erros de negociações, surgindo então o controle por uma terceira parte.

No que diz respeito aos contratos, é possível afirmar que tal estrutura de governança é eficaz em situações em que os atributos de uma mercadoria sejam de fácil mensuração. Isso ocorre devido ao fato de que o Estado se apresenta como principal garantidor da transação, fazendo com que seja necessário conhecer claramente os atributos a fim de distribuir corretamente os direitos de propriedade. Logo, o Estado o qual atuará a fim de assegurar o acordo estipulado dentre os agentes, julgando as transações por meio de mecanismos legais e disputas judiciais (BARZEL, 2005).

Como um formato “intermediário”, Barzel (2005) aponta que o mecanismo de controle construído por contratos e relação de longo prazo (misto) tem como característica a busca de garantias por mais de um garantidor. Nesse contexto, a transação possuiria a garantia do investimento baseada no relacionamento dos agentes e, de maneira paralela, manteria os benefícios de uma relação contratual, ou seja, a certificação do Estado por trás das cláusulas. Logo, a vantagem desse modelo diz respeito à exclusão do risco moral, reduzindo também a necessidade de capital reputacional (BARZEL, 2005).

Segundo Barzel (2005), como a terceira forma de estruturar a firma, encontra-se a relação a longo prazo, a qual tem como base a negociação direta com os próprios

agentes. Dessa maneira, esse modelo engloba as transações com um maior nível de subjetividade durante a mensuração, no qual, os agentes devem possuir suas transações construídas em volta de um relacionamento conciso, tornando o relacionamento o centro das negociações.

No nível extremo do limite da firma, encontra-se a integração vertical, a qual é recomendada em casos em que há grande dificuldade de mensuração, gerando casos de triagem em excesso devido à necessidade de garantia das informações transmitidas entre os intermediários. Assim sendo, quando as entradas demandam sucessivas medições, torna-se mais racional obter a integração da firma (BARZEL, 1982). A falta de reputação gerada entre os agentes e a baixa presença do Estado reduzem a garantia do direito de propriedade dos agentes, dificultando as transações sob outras formas de comercialização (CALEMAN *et al.*, 2006).

Tem-se, assim, um gradiente que também apresenta como extremo as relações de risco e a integração vertical, porém não necessariamente fruto de um acréscimo em investimentos específicos. Para Yoram Barzel, este vetor é representado pela mensurabilidade dos atributos, em outras palavras, pelo custo da mensuração dos atributos transacionados (CALEMAN *et al.*, 2006, p. 232- 233).

Logo, é perceptível que a informação e garantia de direito de propriedade tornaram-se as variáveis relevantes para a construção de um mecanismo de controle viável aos agentes, trazendo pontos mais quantificáveis como a mensuração da cesta de atributos para tal abordagem (BARZEL, 1982, 2005).

2.5 COMPLEMENTARIDADE ENTRE ECT E ECM

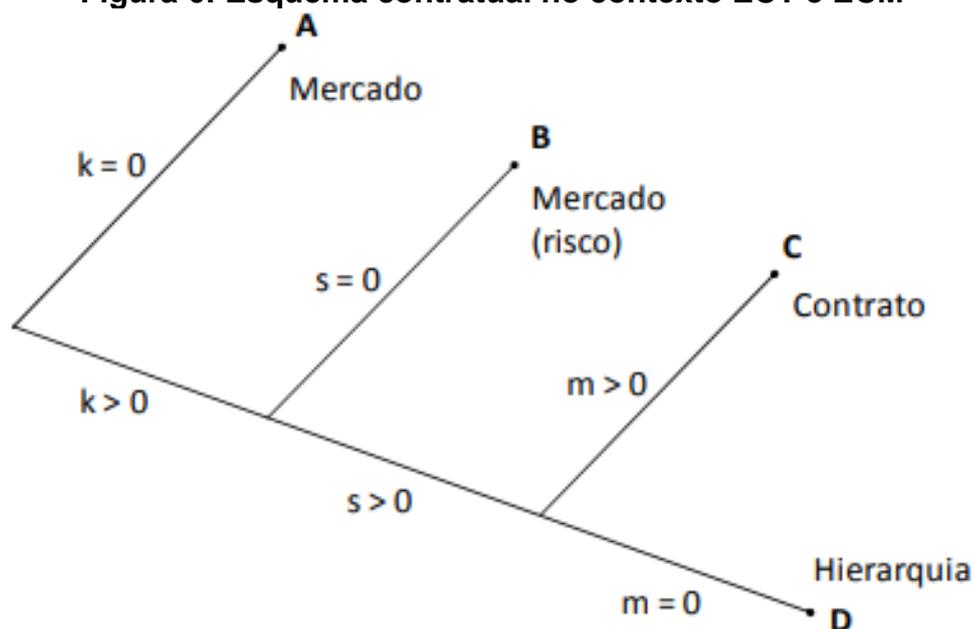
De acordo com Zylbersztajn (2005), a Economia dos Custos de Mensuração apresenta uma quantidade menor de desenvolvimento empírico do que a Economia dos Custos de Transação. Contudo, para o autor, é inquestionável a relevância da ECM para a economia, visto que esta trouxe novas perspectivas sobre padrões de qualidade, desenvolvimento de certificações e padrões. Zylbersztajn (2005) ressalta ainda que a ECT impactou muitos estudos sobre a coordenação da cadeia

agroalimentar, sendo que devido aos seus preceitos, a ECM possui grande possibilidade de explicar muitas questões desse campo.

Em razão deste cenário, Zylbersztajn (2005) mostra que é crescente os trabalhos conjuntos com a ECM e ECT, buscando assim ampliar as relações transacionais entre os agentes. Apesar de suas diferenças, Augusto, Souza e Cario (2014) afirmam que é importante para a academia trabalhar a complementariedade entre tais teorias, visto que isso ampliaria a compreensão das vantagens competitivas e reduziria as limitações de cada teoria de maneira individual.

Levando-se em conta os pontos congruentes entre as duas teorias, Souza e Bánkuti (2012, p. 87) elaboraram a figura 6 a fim de analisar as estruturas de governança de acordo com cada situação de especificidade de ativos (k), salvaguardas (s) e mensuração (m), unindo assim o modelo da ECT e ECM.

Figura 6: Esquema contratual no contexto ECT e ECM



Fonte: Souza e Bánkuti (2012, p. 87) baseado em Williamson (2005)

Nesse sentido, os autores concluíram que dentro de um ambiente com ausência de especificidade de ativos e salvaguardas (ponto A), a estrutura voltada para o mercado *spot* consegue atender de maneira eficiente a transação. Contudo, quando há a presença de ativos específicos sem qualquer forma de garantia, este cenário passa a ser um mercado de risco, no qual as relações são instáveis e sujeitas ao comportamento oportunista (ponto B). A fim de evitar perdas, os agentes podem optar por estruturas mais elaboradas com a presença de salvaguardas com o objetivo

de proteger a transação. Consequentemente, caso os ativos sejam plausíveis de mensuração, a transação caminhará para as relações contratuais (ponto C). Em contrapartida, se a mensuração for inviável, a estrutura mais eficiente seria a hierarquia (ponto D) (SOUZA; BÁNKUTI, 2012).

Desse modo, para estes autores a complementaridade das teorias faz com que a estrutura híbrida seja uma alternativa em casos de elevada especificidade de ativos quando há garantias e possibilidade de mensuração dos ativos (SOUZA; BÁNKUTI, 2012).

Com base em tal relação, a cadeia de cafés especiais foi analisada dentro do contexto de complementaridade das teorias, verificando suas dimensões e atributos da transação entre produtores e compradores de cafés especiais.

3 REVISÃO EMPÍRICA

Com base no objetivo do trabalho, nesse tópico serão apontadas informações sobre a cadeia de café visando o conceito de qualidade e um breve histórico da cadeia do café, sendo divididos em: (1) conceito de qualidade na cadeia do café; (2) histórico e novos desafios da cadeia do café.

3.1 CAFÉ ESPECIAIS

De acordo com Ormond, Paula e Faveret Filho (1999), o café tem origem da planta da família dos *Rubiaceae*, a qual possui cerca de 6 mil espécies, sendo a arábica e a robusta as mais relevantes economicamente. Segundo Martins (2012), o café é um fruto de origem africana, o qual foi consumido até o século XIV como forma de alimento devido ao paladar de sua polpa. Segundo a autora, o hábito de se tomar café se propagou em meados de 1470, ganhando, assim, espaço mundial.

Com o ganho do mercado, a bebida, de acordo com Saes (2006), ainda é muito vista como um produto homogêneo no mercado. Contudo há a ascensão de nichos de mercados voltados para a comercialização de um produto diferenciado, demandando incrementos produtivos. Segundo Leão e Paula (2010), a agregação de valor no café envolve questões tangíveis e intangíveis. Nesse sentido, alguns aspectos são avaliados por meio de propriedades físicas, sabor da bebida, aroma e localidade da lavoura. Em contrapartida, para o autor, questões como nível de tecnificação, preservação ambiental e sociais também são levados em consideração.

Para Zylbersztajn e Farina (2001), a concepção de café especial está atrelada a fatores ligados ao próprio produto, o seu processo produtivo e aos serviços relacionados. Logo, aspectos como grão, tipo de colheita, origem do plantio, variedade dos pés e qualidade da bebida são alguns pontos relevantes para diferenciar uma bebida superior (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 2001). Corroborando os pontos ressaltados por estes autores, Carvalho (1998) aponta que para garantir a qualidade

da bebida, é necessário que os produtores cuidem das etapas de pré-colheita, colheita e pós-colheita, afinal falhas no processo prejudicam o produto.

De maneira geral, o conceito de cafés especiais é visto de diferentes formas dentro do SAG do café. Segundo Nasser e Chalfoun (2000), a preocupação pela valorização do café no Brasil fez com que os setores envolvidos nesta atividade criassem normas de classificação do café. Nesse sentido, tais autores defendem que a classificação oficial brasileira (COB) emergiu a fim de avaliar o café de acordo com os tipos de defeito, características de qualidade e qualidade da bebida.

De acordo com Thomaziello (2014), a classificação do café pela norma oficial exige a avaliação de uma amostra de 300g de grãos de café a fim de verificar as imperfeições e impurezas. Para a contagem dos defeitos é utilizada a quadro 1 de equivalência de grãos imperfeitos e com base nas informações proporcionadas por essa análise, é possível estipular o tipo do café analisado (quadro 2).

Quadro 1: Padrão oficial para classificação de defeitos do café verde (equivalência em defeito)

Defeitos	Quantidade	Equivalência
Grão Preto	1	1
Grãos Ardidos	2	1
Conchas	3	1
Grãos Verdes	5	1
Grãos Quebrados	5	1
Grãos Brocados	2 a 5	1
Grãos Mal Granados ou Chochos	5	1

Fonte: Brasil (2013)

Assim como apontado por Nasser e Chalfoun (2000), além da avaliação física dos grãos, a qual proporciona o tipo do café, a Classificação Oficial Brasileira (COB) também avalia a consistência da bebida. A avaliação do café arábica conta com sete escalas, sendo estas: mole, estritamente mole, apenas mole, duro, riado, rio e rio zona. Para o café robusta, a classificação aponta bebidas: excelente, boa, regular e anormal (BRASIL, 2013). Contudo, de acordo com Santos e Nantes (2014), tal classificação não visa a valorização do café, tendo foco na contagem de defeitos. Esta classificação pode não ser eficiente para a remuneração de acordo com a qualidade do café.

De acordo com o Sebrae (2018a), a COB é utilizada pela ABIC (Associação Brasileira da Indústria de Café) como forma de avaliar as características do produto,

verificando a quantidade de defeitos para a classificação dos grãos entre: tradicionais, superiores e gourmet. Nesse sentido, os cafés tradicionais são constituídos por grãos tipo 8 COB ou superior, possuindo no máximo 20% do peso dos grãos defeituosos. No que diz respeito aos grãos superiores, o café possui seus grãos na classificação tipo 6 COB ou melhores, apresentando até 10% do seu peso em grãos defeituosos. No terceiro nível da ABIC, o nível *gourmet*, traz grãos do tipo 2 a 4 COB, com baixo índice de defeitos (SEBRAE, 2018a).

Quadro 2: Classificação do café beneficiado Grão Cru, em função do defeito/tipo.

Defeitos	Tipos	Pontos	Defeitos	Tipos	Pontos
4	2	+100	46	5	50
4	2-05	+95	49	5-05	55
5	2-10	+90	53	5-10	60
6	2-15	+85	57	5-15	65
7	2-20	+80	61	5-20	70
8	2-25	+75	64	5-25	75
9	2-30	+70	68	5-30	80
10	2-35	+65	71	5-35	85
11	2-40	+60	75	5-40	90
11	2-45	+55	79	5-45	95
12	3	+50	86	6	100
13	3-05	+45	93	6-05	105
15	3-10	+40	100	6-10	110
17	3-15	+35	108	6-15	115
18	3-20	+30	115	6-20	120
19	3-25	+25	123	6-25	125
20	3-30	+20	130	6-30	130
22	3-35	+15	138	6-35	135
23	3-40	+10	145	6-40	140
25	3-45	+05	153	6-45	145
26	4	Base	160	7	150
28	4-05	05	180	7-05	155
30	4-10	10	200	7-10	160
32	4-15	15	220	7-15	165
34	4-20	20	240	7-20	170
36	4-25	25	260	7-25	175
38	4-30	30	280	7-30	180
40	4-35	35	300	7-35	185
42	4-40	40	320	7-40	190
44	4-45	45	340	7-45	195
			360	8	200
			> 360	Fora de Tipo	

Fonte: Brasil (2018a)

Além das características do produto, segundo o SEBRAE (2018a), a ABIC considera ainda, na classificação do produto e seu processamento, critérios envolvendo o tipo do café (conillon, blendados e arábica) e características físicas (coloração da torra) como forma de avaliar a qualidade do café (SEBRAE, 2018a). Para a qualidade da bebida, a ABIC classifica o café dentro de uma escala de 0 a 10, avaliando aroma, acidez, sabor, equilíbrio, entre outras características. As bebidas que obtiverem notas de 4,5 a 5,9 são consideradas tradicionais, as avaliações de 6,0

a 7,2 classificam o café como superior e a bebida *gourmet* envolve o café com pontuação 7,3 a 10 (ABIC, 2018).

No âmbito internacional, a Associação de Cafés Especiais (SCA), a qual é composta por membros de diversos países, unifica e dissemina conhecimento do setor de café e possui sua própria classificação para a qualidade das bebidas (SCA, 2018). Na avaliação física, o café não pode conter: grãos pretos, ardidos, coco, fungos, paus, pedras e grãos brocados, sendo que há uma quantidade limitada de 5 defeitos para problemas mais amenos nos grãos como: grãos conchas, quebrados e etc (SCA, 2009).

Na avaliação da bebida, é utilizado uma escala de 0 a 10 para uma série de quesitos a fim de se construir uma nota média final da bebida, como: uniformidade, ausência de defeitos, doçura, sabor, acidez, corpo, finalização e equilíbrio. Com essa pontuação final, se a bebida obtiver de 60 a 67,5 é classificado como “bom”; de 70 a 77,5 “muito bom”; de 80 a 87,5 “excelente”; de 90 e 97,5 “excepcional” (SCA, 2018). Além desses fatores, a SCAA valoriza quatro categorias de cafés, sendo eles: cafés de origem, café sombreado, café orgânico e café *fair trade*, agregando a qualidade do produto (SCA, 2018).

Tendo como base essas duas entidades para a classificação da qualidade, Guimarães, Souza e Bánkuti (2018) formularam o quadro comparativo a seguir a fim de ilustrar a metodologia da ABIC e SCAA.

Quadro 3: Classificação dos cafés especiais segundo ABIC e a SCAA

ABIC		SCAA	
Atributo	Ramificação	Atributo	Definição
Aroma	Aroma	Fragrância/aroma	Cheiro quando o café é infundido em água
	Intensidade	Sabor	Combinação de todas as sensações gustativas e aromas
Sabor	Acidez	Sabor residual	Duração do sabor que permanece no paladar
	Corpo	Acidez	<i>Brightness</i> ou sabor azedo
	Amargor	Corpo	Sensação tátil do líquido na boca
	Adstringência	Equilíbrio	Quão bem o sabor, sabor residual, acidez e corpo se comportam juntos
Fragrância do pó		Doçura	Plenitude do sabor. Aspecto negativo: azedo, adstringente ou sabores verdes
		Uniformidade	Consistência do sabor em diferentes copos
Presença ou não do gosto de grãos defeituosos		Limpeza	Ausência de impressões negativas desde a primeira ingestão até o sabor residual
		<i>Overall</i>	Avaliação da amostra em sua completude
		Defeitos	Manchas ou falhas (azedo, borracha, fermento, fenólico)

Fonte: Guimarães, Souza, Bánkuti (2018, p.11)

De forma conclusiva, dentro das associações e normativas apontadas, cada uma possui sua pontuação e sua própria classificação, gerando complexidade da unificação do conceito de qualidade nos diversos ambientes institucionais.

3.2 HISTÓRICO E NOVOS DESAFIOS DA CADEIA DO CAFÉ

De acordo com Almeida *et al.* (2016), o café brasileiro encontra-se em um novo cenário. A antiga lógica de produção de café *commodity* voltado para a comercialização de grandes quantidades está perdendo espaço para os grãos diferenciados. Em consequência, estas mudanças trazem consigo novos desafios gerenciais para o mercado de cafés, como, por exemplo, a necessidade de emergência de modos de governança mais estreitos e coordenados (com menor número de agentes e intermediários) para gerar a obtenção de eficiência da cadeia de grãos de qualidade (ALMEIDA *et al.*, 2016).

Segundo Saes (1997), a produção de café inicia sua relevância no Brasil em meados do século XIX por meio do sistema de financiamento da imigração e descentralização da república. Tais fatores fizeram com que a expansão da produção de café crescesse em função da nova mão de obra assalariada, suprimindo a necessidade da demanda externa (SAES, 1997).

Contudo, de acordo Saes (1997), com a falta de controle do mercado, o descontentamento dos produtores se tornou evidente devido ao controle de preços e comportamentos oportunistas por parte dos exportadores. Para a autora, a vinda de comerciantes estrangeiros, destinada a efetivação da comercialização do produto, gerou discussões sobre a criação de uma política protecionista a respeito das negociações nacionais sobre o café. Como consequência do descontentamento dos agentes envolvidos no sistema cafeeiro, notou-se a necessidade de medidas de controle de preços e sistematização da produção como forma de correção dos problemas destacados (SAES, 1997).

Segundo Almeida *et al.* (2016), apesar das modificações geradas no setor, a história da cafeicultura nacional foi marcada pela venda elevada de cafés padronizados, além da forte presença do Estado. Uma série de fatores foram

fundamentais para as mudanças do mercado, afetando ainda, no presente, as formas transacionais. Dentre os fatores que influenciaram esse contexto de mudança, encontram-se, por exemplo: mercado internacional; produção tecnificada; desregulamentação; avanços científicos; escassez de mão de obra (ALMEIDA *et al.*, 2016).

No que diz respeito aos efeitos do mercado internacional, Almeida *et al.* (2016) apontam a necessidade de destacar a entrada do Brasil no Acordo Internacional Do Café (AIC). Tal acordo consiste na regulamentação da comercialização de café, o qual teve como objetivo a manutenção do equilíbrio entre preços, produção e consumo, visando ações intervencionistas de controle de mercado. A busca por recursos da regulamentação trazia os traços da IBC, enfatizando os incentivos a renovação dos cafezais e minimização dos prejuízos gerados por problemas climáticos e ofertas internacionais (ALMEIDA *et al.*, 2016).

Segundo Saes (1997), o interesse pelo estabelecimento do acordo internacional do café pode ser analisado por meio de lentes distintas. No primeiro caso é apresentado o destaque da influência do “interesse público”, voltado para a abordagem clássica de regulação das falhas, busca o equilíbrio mercadológico por meio da intervenção do Estado.

Em segunda instância encontra-se os “grupos de interesse”, os quais são constituídos de grupos de poder que se utilizam da intervenção do Estado para obter seus objetivos e assegurar sua posição de monopólio, voltando assim para uma abordagem alternativa a tradicional.

A última vertente analisada pela autora é definida como o grupo de “interesse público e privado”, o qual busca o equilíbrio de preços, taxas e, principalmente, o controle de entrada de novas firmas. Esta é voltada para o pensamento moderno econômico, no qual o Estado é responsável por garantir os interesses da classe dominante (SAES, 1997).

Apesar da profundidade das vertentes, Saes (1997) aponta que nenhuma abordagem se mostra completa, se analisada de forma isolada. Para a autora, ambas explicam períodos do processo de regulamentação cafeeira do Brasil. Em outras palavras, a presença e atuação do Estado é analisada de formas distintas durante o acordo internacional, na qual algumas abordagens mostram-se mais coerente que as outras lógicas (SAES, 1997).

Para Saes (1997), é neste ambiente de intervenção do Estado que emerge o segundo influenciador de mudanças do histórico do café. Segundo Saes (1997), por meio da influência do Instituto Brasileiro do Café (IBC), foi criado o Plano de Renovação e Revigoração de Cafezais (PRRC), o qual teve como objetivo adequar e estimular a produção de cafés de forma racional café, buscando adequar a demanda interna e externa (ALMEIDA *et al.*, 2016).

Desta maneira, assim como sintetizado por Quadros (2012), o mercado nacional se tornou refém da produção e consumo de cafés de baixa qualidade. Contudo, segundo Barra (2016), no final do século XX, este cenário foi modificado em consequência da desregulamentação do mercado de cafés, fazendo com que a agregação de valor dos grãos fosse enfatizada neste novo período. Em outras palavras, a forma de competir no mercado foi alterada, demandando produtos diferenciados, novas formas de distribuição e alteração da gestão da cadeia produtiva.

Sereia, Camara e Cintra (2008) afirmam que a desregulamentação surge como uma forma de mudança do ambiente institucional, redefinindo, assim, as regras do jogo. Com isso, a forma de coordenação da cadeia foi levada em pauta para discussões, levantando a necessidade de estreitamento da estrutura de gerenciamento. Tais mudanças nas regras do sistema acarretaram, segundo Barra (2016), em alterações nas formas de competitividade do café brasileiro, o qual avistava, no mercado de cafés especiais, uma oportunidade de negócio.

Segundo Ponciano, Souza e Ney (2009), o fim do acordo internacional envolvendo os agentes do café trouxeram novas possibilidades de comercialização, como, por exemplo, a competição por meio da diferenciação dos grãos em novos nichos de mercado. Além de tal abertura para o aumento do *market-share*, os integrantes da cadeia se alocaram dentro de um novo contexto, no qual a variedade de cafés comercializados no mercado não se limitava em produtos torrados ou solúvel. Dessa maneira, a necessidade de mudanças na produção e comercialização do café aliada ao aumento do ganho de mercado emergiram como novo cenário pós-regulamentação (PONCIANO; SOUZA; NEY, 2009).

De maneira geral, Ponciano, Souza e Ney (2009, p. 284), definiram as mudanças da desregulamentação da seguinte forma:

O mercado tornou-se livre e, em decorrência, passou a dar mais atenção à melhoria da qualidade e à diversificação do produto, buscando atender às novas exigências do mercado. Assim, o mercado imprimiu certa dinâmica em

toda a cadeia agroindustrial do café, principalmente na motivação para se produzir produtos diferenciados. Os produtores perceberam que é preciso produzir um produto de qualidade, para satisfazer mercados que se tornaram mais exigentes. Dessa forma, o café, que era tratado como commodity, passou a ser diferenciado mediante outros critérios de avaliação, como por exemplo a exigência de cafés especiais e *blends*.

A busca por cafés diferenciados também incentivou o crescimento de pesquisas de âmbito científico a fim de auxiliar na nova configuração do mercado cafeeiro. Segundo Almeida *et al.* (2016), é perceptível a importância que o setor cafeeiro possui atualmente dentro dos centros de pesquisa como, por exemplo, o Instituto Agrônomo de Campinas, o IAPAR e diversas universidades do Paraná e Minas Gerais. As pesquisas englobam desde questões agronômicas, estudos de doenças e pragas até pontos de avanço tecnológico e gestão da cadeia produtiva.

Outro fator apontado como influente para no avanço da produção de café diz respeito à escassez de mão de obra no campo. Com as mudanças produtivas voltadas para obtenção de grãos de qualidade, etapas como a colheita requisitam maior qualificação por parte dos funcionários. Contudo, com o êxodo rural, a busca por pessoas qualificadas, a quantidade de encargos e o próprio salário de tal equipe se tornou um desafio aos produtores (ALMEIDA *et al.*, 2016).

Saes, Onti e Souza (2014) apontam que a saída que vem sendo utilizada pelos pequenos produtores envolvendo o custo com funcionários está atrelada a utilização da mão de obra familiar. Levando-se em conta que a produção de café com alta qualidade não tem como objetivo a produção em alta escala, a operação da mão de obra familiar surge como uma forma de auxiliar na produção de cafés especiais. Dessa forma, é visado, principalmente, os problemas de contratação de funcionários capacitados e de baixo custo.

De maneira geral, é possível afirmar que décadas atrás, a produção de café consistia no objetivo final de otimização da produção, buscando altas quantidades de sacas homogêneas. Nos dias de hoje e em uma projeção futura, contudo, os objetivos se mostram distintos. Atualmente, a produção demanda do produtor habilidades de gestão da propriedade envolvendo estratégias, mecanização da produção, formações de parcerias, certificações entre outros desafios (ALMEIDA *et al.*, 2016).

Entre tais mudanças, pode-se destacar, a produção de cafés especiais em função da alteração da demanda do consumidor, a qual acaba direcionando o caminho a ser trilhado pelo produtor (ALMEIDA *et al.*, 2016). Desse modo, Mauf,

Wilkinson e Belik (1999) apontam que a produção de ativos específicos para atender a demanda se tornou uma forma de sobrevivência competitiva dentro do mercado.

Para Leme e Machado (2010), com a crescente necessidade de diferenciação dos atributos de qualidade dos produtos, a busca por estratégias que atendessem a necessidade dos consumidores torna-se explícita. No caso do café não seria diferente, em 2004 foi implementada o Programa de Qualidade do Café (PQC), o qual tem como objetivo dissipar aos brasileiros o conceito e a diferença entre a qualidade dos cafés comercializados (LEME; MACHADO, 2010).

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O tópico em questão apresentará os procedimentos metodológicos utilizados para a análise do objetivo estipulado, sendo dividido nos seguintes subtópicos: (1) delineamento da pesquisa; (2) coleta de dados; (3) análise de dados.

4.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Tomando como base o alcance dos objetivos estipulados no trabalho, a natureza da pesquisa será qualitativa. Esta será capaz de obter os dados necessários, uma vez que segundo Richardson (2008) a pesquisa qualitativa é considerada adequada para obter-se detalhamento de significados e características situacionais mostrados pelo entrevistado no local que produz as características e comportamentos. De acordo com Neves (1996), a pesquisa qualitativa não tem como objetivo a enumeração de fatos ou a utilização de estudos estatísticos, levando o pesquisador a captar informações por meio da perspectiva do objeto de estudo. Dessa maneira, a pesquisa em questão buscou, por meio de tal natureza, se aprofundar no entendimento dos atributos e dimensões que influenciam nas relações envolvendo produtores e compradores de cafés especiais no Paraná.

Dentro da natureza qualitativa, o caráter utilizado para a pesquisa em questão diz respeito a pesquisa exploratória e descritiva. Assim como defendido por Triviños (1987), a pesquisa exploratória é utilizada para a busca de informações e elementos que aproximem o pesquisador e o objeto estudado, aumentando o campo de visão sobre a temática em questão. Em um primeiro momento, buscar-se-á uma maior quantidade de dados sobre as cadeias de cafés especiais, por meio de dados secundários, documentos e informações proporcionadas pelos produtores e compradores da cadeia.

Posteriormente, para buscar aprofundamento sobre as questões e problemáticas da cadeia, a pesquisa assumirá uma postura descritiva. Segundo Triviños (1987), a pesquisa descritiva tem como objetivo uma busca sistemática de

informações a fim de obter uma descrição detalhada do objeto ou fenômeno estudado. Desta maneira, serão captadas informações sobre a cadeia de cafés especiais do Paraná, trazendo à tona uma descrição de como são realizadas as relações entre os produtores, compradores e a transação.

Com base na necessidade de descrever o fenômeno da atual dinâmica e demanda de cafés especiais, o recorte da pesquisa é classificado como seccional. Segundo Richardson (1999), esse recorte tem como característica a coleta de dados em um determinado ponto no tempo, trazendo assim, a descrição de um momento específico da população de estudo. Nesse contexto, com base no objetivo da pesquisa, a unidade de análise da pesquisa diz respeito a transação entre produtores e compradores de café especial do Paraná, observando suas relações.

4.2 PROCEDIMENTO PARA COLETA DE DADOS

Com base na utilização da pesquisa de caráter exploratório e descritivo, os métodos de coleta de dados escolhidos para alcançar as informações necessárias para a pesquisa de campo, foram a captação de dados primários e secundários. De acordo com Marconi e Lakatos (2009), os dados primários consistem na busca de informações no local no objeto de estudo, enquanto os dados secundários são informações provenientes de documentos, fontes estatísticas, pesquisa bibliográfica entre outros. Dessa maneira, buscou-se compreender a estrutura de governança de cafés especiais, por meio de ambas as formas de coleta.

A fim de coletar os dados primários, a pesquisa utilizou a entrevista semiestruturada, a qual, segundo Triviños (1987), proporciona certa liberdade ao entrevistador de realizar outros questionamentos durante a realização da entrevista, não tendo a obrigatoriedade de seguir com exatidão as questões preparadas *a priori*. A partir desse contexto, Denzin e Lincoln (2006) apontam a ocorrência de uma aproximação dos sujeitos da pesquisa, a fim de proporcionar maior profundidade na pesquisa. Além da entrevista semiestruturada, foi realizada a observação não-participante, a qual, segundo Lüdke e André (1986), proporciona proximidade com o objeto pesquisado e auxilia na verificação dos fatos por meio de um contato pessoal.

Dessa maneira, antes da aplicação das entrevistas semiestruturadas com os produtores e compradores de cafés especiais no Paraná, no âmbito exploratório, foi realizada a observação não-participante com um comprador de cafés especiais e produtores de café e cafés especiais do norte pioneira do Paraná, do norte novo do Paraná (Apucarana e região) e da região de Cascavel. Dentre as atividades realizadas na observação não-participante, pode-se apontar:

(1) visita a sede do comprador/exportador de café, tendo como objetivo a visualização da estrutura da empresa necessária para a compra e venda de cafés especiais, assim como o processo de mensuração para a compra de café;

(2) visita às produtoras do núcleo “cafés das mulheres” localizada no norte pioneiro do Paraná, sendo possível compreender a relevância dos projetos sociais para as famílias da região e a valorização de atributos extrínsecos, como o apelo de gêneros;

(3) dias de campo em parceria com entidades públicas com produtores da região do norte novo do Paraná, nos quais foram obtidas percepções sobre a necessidade de suporte técnico aos agentes montante da cadeia;

(4) acompanhamento de visita com o agrônomo do comprador/exportador de cafés especiais do Paraná, proporcionando a visualização do processo de suporte técnico e o recolhimento de amostras para análise;

(5) acompanhamento da análise de amostras na sede da entidade pública de suporte aos produtores da região do norte novo, concebendo a relação dos produtores perante a análise das amostras de café pelo comprador;

(6) acompanhamento de visitas técnicas dos produtores do norte novo à região do norte pioneiro, trazendo a interação entre os produtores de cafés especiais com a região de potencial para a produção de qualidade;

(7) dia técnico realizado pela cooperativa da região do norte novo, proporcionando a análise das diferenças dos suportes técnicos realizados com os produtores da região de Apucarana.

Além dessas atividades foi feita a aplicação de questionários para a construção de um diagnóstico da cafeicultura do Paraná, requisitado por meio do projeto de extensão “Agricultura familiar e agrossistemas sustentáveis: ações para fortalecimento da cafeicultura do Paraná (proc.1183/2018)” do qual a autora é participante. Com a aplicação, foi possível construir a percepção das diferenças entre

as regiões produtoras de cafés especiais, assim que suas dificuldades, histórico de produção e algumas aspirações.

Com essas atividades, foi possível adquirir proximidade e familiaridade com o processo de produção e comercialização de cafés especiais. Esta relação abrangeu desde produtores de cafés especiais, como a exportadora de café e as cafeterias analisadas na pesquisa. Conseqüentemente, os contatos feitos para a pesquisa para a coleta de dados estavam prontamente vinculados à algum processo exploratório, fazendo com que as perguntas elaboradas durante a entrevista fossem mais assertivas.

Com o final da observação não-participante na fase exploratória, foram realizadas 18 entrevistas semiestruturadas com o objetivo de coletar os dados e esclarecer as dúvidas geradas pela participação anterior a campo. Tais entrevistas foram realizadas com produtores de cafés especiais da região do norte pioneiro e da região do norte novo, ambas no estado do Paraná. As entrevistas foram realizadas no mês de dezembro de 2018 e obtiveram a duração média de 30 minutos.

A escolha dos produtores foi, primeiramente, executada por meio indivíduos chave da produção de café especial no Paraná, sendo este selecionado por meio de informações adquiridas nos dias de campo para atividades técnicas e aplicações de questionários, realizados na fase exploratória. É válido ressaltar que foram entrevistados apenas produtores do Paraná e que comercializam ou comercializavam, em algum momento nos últimos três anos, cafés especiais.

Além das entrevistas realizadas com os produtores de cafés especiais, foram realizadas cinco entrevistas com compradores de cafés especiais. O contato com os compradores de cafés especiais foi obtido durante a observação não participante do curso de torra promovido pela exportadora de cafés especiais, a qual também foi inclusa na pesquisa. As entrevistas foram realizadas no mês de dezembro e apresentaram um tempo médio de 40 minutos.

Com relação aos dados primários, após todas a realização das entrevistas, todas as informações foram transcritas e analisadas por meio do *software*, Atlas.ti. No caso da observação, os dados relevantes foram anotados no caderno de campo, com o objetivo de auxiliar na comparação e sobreposição das informações coletadas.

No que diz respeito aos dados secundários, foram utilizadas plataformas públicas e privadas, com o intuito de compreender o funcionamento do setor de café

a nível nacional e paranaense. Além disso, foram utilizadas bibliografias sobre a nova economia institucional, conectando os dados sobre a teoria de custos de transação e a nova demanda de cafés especiais. Logo, foram buscadas também as informações que não possuem relação direta com o fenômeno estudado (MINAYO, 2009).

Como pode-se observar, a pesquisa em questão envolveu uma série de métodos de obtenção de dados, incluindo dados secundários e primários a fim de alcançar o caráter exploratório e descritivo da pesquisa. Dessa maneira, é possível considerar a utilização da triangulação de dados, a qual, segundo Vieira (2006) tem como objetivo observar o objeto dentro de várias perspectivas a fim de trazer maior validade para o estudo.

4.3 ANÁLISE DE DADOS

De acordo com os dados provenientes da fase exploratória e descritiva, a pesquisa utilizou a análise de conteúdo. Segundo Bardin (1979), a análise de conteúdo busca analisar a comunicação entre as partes, no qual o pesquisador pode interpretar e avaliar tudo que é dito ou escrito. Em outras palavras, Colbari (2014) aponta que esta técnica é capaz de tratar dados sejam estes provindo de textos, tabelas, expressões ou imagem, sendo decodificados pelo pesquisador. Conseqüentemente, esta técnica buscou não apenas o que esteve explícito, mas todos sentidos ocultos nas mensagens.

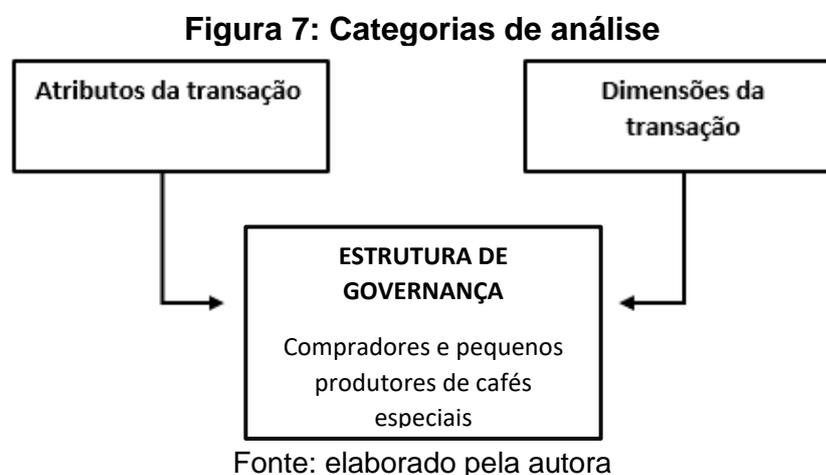
Esta técnica é subdividida em três etapas, sendo elas: (1) pré-análise; (2) exploração do material; (3) tratamento dos resultados. A primeira etapa é constituída pela sistematização dos dados iniciais, avaliando os elementos que deverão constituir a análise (BARDIN, 1979). Assim como defendido por Silva e Dellagnelo (2004), a pré-análise diz respeito a uma leitura rápida e geral do material adquirido, fazendo com que o pesquisador decida o que será utilizado nas próximas etapas.

Neste trabalho ocorreram duas etapas de pré-análise, sendo a primeira situada após coleta de dados secundários e primários da pesquisa exploratória. Com as informações disponíveis neste nível, foi possível compreender quais os dados que ainda não foram levantados, transmitindo uma ideia geral do setor de café especial e

teoria do custo de transação. Posteriormente, foi executada uma nova pré-análise com as informações obtidas por meio das entrevistas semiestruturadas.

Em segunda instância, ocorreu a fase de exploração do material. Para Bardin (1979) esta etapa é relevante para a codificação dos dados obtidos, na qual o material bruto coletado será tratado a fim de obter validade. Neste momento foi feita a codificação nas unidades de recorte e das categorias de análise. Logo, a exploração do material consistiu em avaliar os dados de estrutura de governança coletados e as categorias de frequência, incertezas e especificidade de ativos contidas na ECT.

Como última etapa, a pesquisa abrangeu o tratamento dos resultados obtidos. Segundo Colbari (2014) esta fase é relevante para a interpretação e inferências do conteúdo adquirido, no qual o pesquisador deve ver além do que está explícito nos dados. Além disso, o tratamento dos dados buscou-se trazer resposta aos levantamentos do pesquisador, gerando conclusões sobre a temática em questão. Com isso, foi possível avaliar como os atributos e as dimensões influenciaram nos arranjos institucionais presentes nas transações entre produtores e compradores de cafés especiais do Paraná, como na figura 7.



Com o objetivo de sintetizar os conceitos mais relevantes para os objetivos estipulados no trabalho, segue o quadro 4 a fim de apresentar as definições constitutivas e operacionais.

Quadro 4: Definições constitutivas e operacionais

	DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA	DEFINIÇÃO OPERACIONAL
ESPECIFICIDADE DE ATIVOS	O conceito de especificidade de ativos está atrelado ao grau em que um ativo pode ser replantado de maneira alternativa sem que perca seu valor em outra transação (WILLIAMSON, 1991).	Para este trabalho a especificidade de ativo é compreendida como as características que o café especial precisa possuir, as quais demanda esforços, investimentos e diferentes processos para sua produção que possam perder valor se vendido em outra transação
FREQUÊNCIA	Williamson (1985) aponta que a incerteza se baseia na ocorrência em que a transação ocorre a fim de reduzir os custos de transação	A frequência é vista como o nº vezes em que a transação entre produtores e compradores de cafés especiais ocorre.
INCERTEZA	São ocorrências imprevistas que impactam a transação. A incertezas podem estar relacionadas ao clima ou comportamento JENSEN; MECKLING, 1976; WILLIAMSON, 1985	A incerteza é vista como a ausência de informações relevantes nos cafés especiais para a transação, gerando o aumento de custos.
DIMENSÕES DA TRANSAÇÃO	De acordo com Zylbersztajn (2005) as dimensões mensuráveis dizem respeito a compreensão da transação em partes mensuráveis, sendo que a necessidade de decomposição das dimensões de transações, na qual cada dimensão da transação representa a permuta de direitos de propriedade.	Dimensões mensuráveis são tomadas como as características atribuídas ao café especial que estão vinculadas aos direitos dos agentes na transação.
ESTRUTURA DE GOVERNANÇA	Williamson (1985) afirma que a estrutura de governança é a maneira como a transação está organizada. A estrutura de governança é compreendida em (1) mercado <i>spot</i> ; (2) governança híbrida; e (3) integração vertical (WILLIAMSON, 1991).	Nesta pesquisa, as estruturas de governança são vistas como a forma com que os produtores e compradores de cafés especiais se organizam no processo de compra e venda, analisando a existência de mercado <i>spot</i> , contratos ou integração vertical.

Fonte: elaborado pela autora

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS

Nesta seção serão apresentados os dados coletados a fim de trazer dados, como: (1) caracterização dos pequenos produtores entrevistados; (2) caracterização dos compradores entrevistados; (3) compreensão de qualidade e inserção no mercado de cafés especiais pelos entrevistados; (4) análise dos dados.

5.1 CARACTERIZAÇÃO DOS PEQUENOS PRODUTORES ENTREVISTADOS

Para a realização da pesquisa, foram entrevistados produtores e compradores de cafés especiais nas regiões norte pioneiro e norte novo do Paraná. Nesse sentido, a pesquisa envolveu 13 entrevistas com produtores de cafés especiais, quatro entrevistas com cafeterias e uma com um exportador de cafés especiais. Com a obtenção dos dados, foi possível construir a quadro 5, com o objetivo de apresentar informações como: área destinada ao café, tempo de produção e comercialização e preço de venda dos grãos especiais.

Por meio dos dados, é possível observar que a área média das propriedades analisadas é de 11,6 hectares, apresentando 6,6 hectares de desvio padrão entre os produtores. No que diz respeito ao tempo de produção e comercialização de cafés especiais, é possível notar diferença entre tais colunas, envolvendo os produtores C, E, F, I e K. Em alguns casos, os produtores afirmam que produziam o café com qualidade superior devido a treinamentos e parcerias realizadas no passado. Contudo, os compradores da região e os clientes já estabelecidos não remuneravam pela qualidade superior, equiparando o café diferenciado aos valores do café *commodity*. Segundos tais produtores, o valor só passou a ser repassado ao produtor com a chegada de uma exportadora de cafés especiais, a qual adquiria grandes quantidades de sacas de cafés especiais no valor correspondente a sua pontuação SCA.

Quadro 5: Características dos produtores de cafés especiais entrevistados

Produtor	ÁREA DOS PRODUTORES		TEMPO DE PRODUÇÃO DE CAFÉ DE QUALIDADE	TEMPO DE COMERCIALIZAÇÃO DE CAFÉS ESPECIAIS	% DA RENDA PROVENIENTE DA CAFEICULTURA	QUANTIDADE DE SACAS PRODUZIDAS EM 2017	QUANTIDADE DE SACAS PRODUZIDAS EM 2018	PREÇO DA ÚLTIMA VENDA DA SACA DE CAFÉ BENEFICIADO	
	Total (ha)	Destinada ao comércio	Anos	Anos	%	nº de sacas	nº de sacas	Exportador	Cafeterias
A	2,4	2,4	1	1	30	0	35	R\$ 800,00	R\$ -
B	12,1	7,2	3	3	70	13	21	R\$ 900,00	R\$ 1.300,00
C	48	22,5	4	3	100	45	55	R\$ -	R\$ 800,00
D	0,5	0,5	1	1	70	0	2	R\$ 800,00	R\$ -
E	18	3	16	3	25	20	30	R\$ 800,00	R\$ -
F	16,5	3,5	10	8	70	30	200	R\$ 600,00	R\$ -
G	12,1	9,6	2	2	70	17	35	R\$ 520,00	R\$ -
H	2,4	2,4	2	2	100	3	10	R\$ -	R\$ 1.500,00
I	9,6	7,3	8	2	100	25	20	R\$ 1.000,00	R\$ -
J	6	6	1	1	40	0	12	R\$ 1.000,00	R\$ -
K	12,1	12,1	5	3	100	15	30	R\$ 584,00	R\$ -
L	4,8	3,6	3	3	100	10	20	R\$ 562,00	R\$ -
M	6	6	2	2	100	5	20	R\$ -	R\$ 700,00
MÉDIA	11,6	6,6	4,5	2,6	75	14,1	37,7	R\$ 756,60	R\$ 1.075,00
DESVIO PADRÃO	12,2	5,8	4,3	1,8	28,3	13,5	50,6	322,4	674,4

Fonte: elaborado pela autora

De acordo com o produtor E, *“antes a gente tinha todo o cuidado (com a produção de café), mas ninguém comprava o café (ao preço justo)”*, refletindo o problema de valorização da qualidade do produto, relatado alguns anos anteriores ao início da comercialização de cafés especiais, por algumas cooperativas e mercados já estabelecidos na comercialização de café convencional. Outros produtores ressaltam a falta de grandes compradores de cafés especiais, visto que as cafeterias compram poucas sacas em função de sua demanda. Em outro trecho, o produtor C afirma que *“não adianta fazer café especial e não ter comprador”*, refletindo uma das dificuldades envolvidas na cadeia de cafés especiais.

Levando em conta a dependência destes produtores sobre a atividade cafeeira, foi apresentado que, em média, 75% da renda total é proveniente do café. Nesse sentido, alguns produtores apontam o anseio relacionado ao aumento do preço de venda do café como agregação na renda. No que diz respeito à produção de cafés especiais nos dois últimos anos, pode-se notar um aumento na produção de sacas, comprando de uma média de 14,1 sacas em 2017 (desvio padrão de 13,5), para 37,7 sacas de cafés especiais no ano de 2018 (desvio padrão de 50,6).

Os valores de venda dessas sacas variam de acordo com os compradores. Segundo os produtores A, C, D, E, F, G, I, J e K, os quais comercializam com a exportadora de cafés especiais, o preço de venda deste produto possui uma média de R\$ 756,60 (desvio padrão de R\$ 322,40) dependendo da pontuação obtida pelo café, assim como aponta o produtor J, *“ele vai pagar de acordo com a pontuação”*. No caso dos produtores B, C, H e M, que comercializam com as cafeterias, o valor pago médio é de R\$ 1.075,00 (desvio padrão de R\$ 674,40), visto que esses cafés, normalmente, são comprados via leilões e concursos de qualidade.

No que diz respeito a informações relacionadas à estrutura da transação entre os produtores e compradores, pode-se construir o quadro 6. A partir dos dados, é possível observar as particularidades de cada um dos produtores de cafés especiais analisados. No caso da produtora A, a produção e comercialização de cafés especiais está se iniciando. Com apenas um ano de venda de cafés especiais, a produtora aponta que sua principal motivação para a produção de cafés especiais foi o aumento do preço da saca. Com o apoio da universidade e a exportadora de cafés especiais, a produtora faz parte de um grupo de produtores que recebem capacitação e assistência técnica a fim de melhorar a qualidade na produção de qualidade. Dessa

forma, em sua primeira colheita de grãos de qualidade, as sacas foram comercializadas para o exportador de cafés especiais sem a elaboração de um contrato de compra e venda.

Quadro 6 – Informações transacionais dos produtores

Produtor	NÚMERO DE COMPRADORES DE CAFÉS ESPECIAIS	COMPRADOR	HÁ INTERMEDIÁRIOS ?	ESTRUTURA DE GOVERNANÇA
A	1	EXPORTADOR	NÃO	ACORDO VERBAL
B	2	CAFETERIA; EXPORTADOR	NÃO	MERCADO/ HÍBRIDO
C	6*	CAFETERIA CONSUMIDOR FINAL	NÃO	MERCADO/ INTEGRAÇÃO VERTICAL
D	1	EXPORTADOR	NÃO	ACORDO VERBAL
E	1	EXPORTADOR	SIM	ACORDO VERBAL
F	7	CAFETERIA; EXPORTADOR	NÃO/SIM	MERCADO/ ACORDO VERBAL
G	1	EXPORTADOR	SIM	ACORDO VERBAL
H	2	CAFETERIA	NÃO	MERCADO
I	1	EXPORTADOR	NÃO	ACORDO VERBAL
J	1	EXPORTADOR	NÃO	ACORDO VERBAL
K	1	EXPORTADOR	NÃO	ACORDO VERBAL
L	1	EXPORTADOR	NÃO	ACORDO VERBAL
M	1	CAFETERIA	SIM	MERCADO

* 5 cafeterias e o consumidor final. O consumidor final foi considerado como 1 comprador.

Fonte: elaborado pela autora

O produtor B, assim como a produtora A, possui proximidade com a exportadora de cafés especiais proporcionada por meio dos cursos de capacitação técnica para a produção de cafés especiais. Contudo, devido ao maior tempo de produção de cafés especiais, o produtor buscou mais compradores para seu café especial, comercializando também com cafeterias. Em ambos os casos não há intermediário nas negociações, não havendo a elaboração de contratos assinados em tais transações. Contudo, há a existência de cadastro, coleta de informações e, principalmente, acordos verbais de compra e venda das sacas especiais produzidas.

O produtor C, possui o maior tempo de comercialização entre os produtores de cafés especiais da região de Apucarana. Diferentemente dos outros produtores de cafés especiais, parte de sua produção está destinada ao consumidor final por meio da cafeteria da família, consistindo em uma integração vertical. A outra parte de sua produção é repassada para outras cafeterias da região.

O produtor D afirma que iniciou a produção de cafés especiais devido ao incentivo da exportadora e universidade em fomentar a cafeicultura de qualidade da região. Devido a sua pequena área, o produtor aponta a produção de qualidade como uma oportunidade de aumentar a renda da família. Sua comercialização no nicho de especiais está se estabelecendo, fazendo com que sua produção em 2018 fosse de apenas 2 sacas.

Dessa forma, os produtores analisados da região de Apucarana apontaram pouco tempo de participação na comercialização de cafés especiais. Estes produtores comercializam os grãos especiais produzidos com o exportador, o qual proporciona cursos de capacitação técnica para os produtores da região. No caso dos produtores que possuem mais tempo de produção de cafés especiais, há a venda para algumas cafeterias da região. A exceção dos entrevistados diz respeito ao produtor C, o qual não comercializa com exportador em questão.

Levando em consideração a região de São Jerônimo da Serra, o entrevistado E aponta que possui uma trajetória com a produção de qualidade. Segundo o produtor, os grãos de qualidade eram produzidos desde 2002, porém a comercialização com valor agregado foi valorizada apenas com a aparição do exportador com o projeto de incentivo à cafeicultura por pequenos produtores. Devido a acordos internos entre a cooperativa e o exportador de café especial, todas as negociações de compra e venda passam pela cooperativa, refletindo um intermediário nas negociações de mercado.

O produtor F, assim como o produtor E, possui mais experiência com a produção de cafés especiais. Suas primeiras comercializações foram realizadas, de forma direta, com cafeterias da região. Com o aumento da produção e a aparição do exportador de cafés especiais, mais negociações surgiram por intermédio da cooperativa. Em ambos os casos, não há a realização de contratos assinados de compra e venda dos grãos especiais, chegando, atualmente, a comercializar com sete compradores diferentes. No caso do exportador, há acordos verbais de compra e previsões de valores a serem pagos. Para os cafés distribuídos em cafeterias não há

acordos verbais previamente estabelecidos. De acordo com produtor, a grande quantidade de comprador está associada ao *networking* realizado em cursos e concursos de cafés especiais.

O produtor G, comparado aos outros produtores analisados da região, possui pouco tempo na produção de cafés especiais. Segundo o produtor, o resultado está satisfatório, trazendo vitórias em concursos de cafés especiais do estado. Todo o café já comercializado até o momento foi vendido ao exportador por meio da cooperativa. Contudo, as sacas vencedoras do concurso possuem grande probabilidade de ser comercializada com cafeterias.

Dessa forma, de acordo com os produtores entrevistados, é possível notar que a região de São Jerônimo da Serra possui maior tempo de produção de cafés especiais se comparado com a região de Apucarana. Entretanto, no caso das comercializações realizadas com o exportador de cafés, há presença de um intermediário, a cooperativa. Segundo os produtores, a presença desse intermediário traz a facilidade para utilização dos maquinários da cooperativa, mas muitas melhorias ainda podem ser executadas para facilitar as transações.

Considerando a região de Tomazina-PR, a produtora H aponta que possui pouco tempo de produção e comercialização de grãos especiais, entretanto, pontua a presença de noções prévias de cafés especiais, devido à proximidade com o grupo de mulheres do café nos anos anteriores. Segundo a produtora, devido à pequena área de produção de cafés e início dos esforços para a produção de qualidade, poucas sacas foram produzidas. Dessa maneira, a produtora afirma que, por possuir poucas sacas de especiais, procurou comercializá-las com cafeterias da região indicadas por outras produtoras do projeto das mulheres. No caso das duas cafeterias, não há contrato formais e as negociações são feitas diretamente com as cafeterias.

No caso da produtora I, a produção de qualidade em sua propriedade acontece por volta de oito anos, porém a comercialização dos grãos com valor agregado só ocorreu dois anos atrás. A busca pela produção diferenciada foi motivada por meio da conexão do marido da produtora com cooperativas e projetos de capacitação técnica de entidades públicas. Dessa forma, alguns investimentos em terreno e estrutura foram executados com o passar desses oito anos. Com a chegada do exportador na região foi possível efetivar essas negociações das sacas produzidas com qualidade superior.

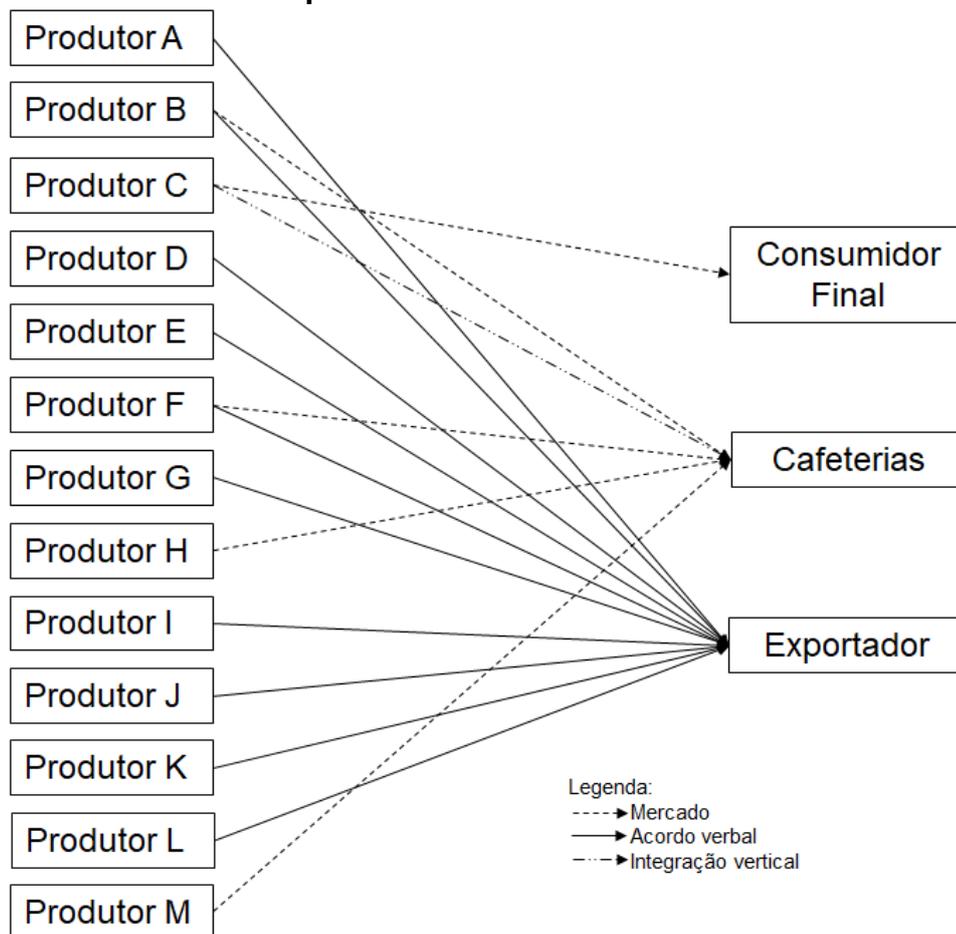
No que se refere à produtora J, pode-se encontrar certa similaridade com os relatos da entrevistada I, pois os conhecimentos prévios com a produção de cafés especiais vieram por meio da participação do marido em projetos de capacitação da cooperativa. Contudo, o início da produção de qualidade aconteceu com a entrada da produtora para o “projeto das mulheres”. Logo, as sacas produzidas foram direcionadas para a exportadora de cafés especiais por meio de acordos previamente estabelecidos.

A entrevistada K aponta que a produção da qualidade em sua propriedade ocorria desde 2013 por auxílio de projetos de entidades públicas e do grupo das mulheres do café. Entretanto, sua comercialização só foi efetivada com interesse da exportadora de cafés especiais há dois anos. Suas negociações ocorrem de forma direta com o exportador, apresentando acordos verbais previamente estabelecidos (sem assinaturas ou respaldo legal).

A produtora L, é umas mulheres mais envolvidas com o “projeto das mulheres do café”. Sua história com a produção de qualidade foi motivada pela busca de maiores ganhos financeiros com a cafeicultura. A comercialização dos grãos produzidos é direcionada para o exportador de cafés especiais, apresentando a forma híbrida para a compra e venda do produto por meio de acordos verbais.

No caso da última produtora entrevistada, foi apontado que a entrada no grupo das mulheres foi motivada pelo valor diferencial pago ao grupo de cafés especiais. De acordo com a produtora, mesmo com uma pontuação regular de 83 pontos, seu café possuiu maiores ganhos se comparado à produção comum. Todas as sacas produzidas foram comercializadas para cafeterias via leilões de cafés especiais com o auxílio de uma entidade pública. A figura 8 ilustra a configuração dos entrevistados, bem como sua estrutura de governança.

Figura 8: Configuração das transações entre os produtores e compradores de café especial no Paraná entrevistados



Fonte: elaborado pela autora

Analisando a região de Tomazina-PR, é possível ressaltar a relevância do projeto “mulheres do café” para a produção e comercialização de cafés especiais. O projeto consiste em representar o papel das mulheres para o setor cafeeiro, exaltando cafés com qualidade superior ao *commodity*. Para participar do projeto das mulheres, é preciso que as mulheres façam um cadastro junto ao comprador e executem trabalhos na lavoura. Com essa característica, além do valor agregado pela qualidade do café, é agregado um valor superior devido ao apelo de gênero. Com o grupo, há reuniões e cursos de capacitação a fim de gerar uma parceria entre as participantes, auxiliando também no processo de comercialização dos grãos.

De maneira geral, mesmo com as particularidades de cada região, a comercialização de cafés especiais é algo recente dentre os produtores analisados. Embora haja produção de grãos de qualidade e incentivos de entidades públicas, ainda há poucos compradores nas regiões observadas. De acordo com os produtores,

a comercialização com cafeterias é relevante, porém para grandes quantidades de cafés especiais a comercialização fica ainda mais restrita. Os contratos assinados são pouco explorados neste nicho, sendo na maioria dos casos, uma comercialização híbrida por meio de acordos verbais de compra e venda, com preços e pontuação valorizada na compra.

5.2 CARACTERIZAÇÃO DOS COMPRADORES ENTREVISTADOS

No que diz respeito aos compradores de cafés especiais, os dados obtidos foram anexados no quadro 7. Os compradores entrevistados são da região de Maringá, Londrina, Araçongas e Jacarezinho, abrangendo cafeterias e um exportador. Desses compradores, todos fazem comercialização com produtores do estado do Paraná e outras regiões do Brasil. O tempo de comercialização de cafés especiais dos compradores em questão possui uma média de cerca de sete anos (desvio padrão de 5,7 anos). De acordo com os entrevistados, todas as cafeterias e empresa em questão foram criadas já visando a comercialização de grãos especiais a fim de um obter um diferencial perante o mercado, assim como apresentado pelo comprador D, é *“vontade de servir meu cliente com um café de qualidade, ser diferente dos meus concorrentes”*.

A quantidade comprada de sacas nos dois últimos anos se manteve para os compradores C e D, e cresceu para compradores A, B e E, comparando os anos de 2017 e 2018. A média de compra em 2017 foi de 10021,6 sacas e em 2018 foi para 14026,2, segundo os entrevistados. O valor médio pago por essas sacas gira em torno dos 970,00 reais *“dependendo da pontuação”* (comprador C) e *“oscilação de mercado”* (comprador E).

Quadro 7: Características dos compradores entrevistados

Comprador	Localização	Tempo de comercialização de cafés especiais	Quantidade de sacas de café especial compradas		Preço de compra da saca de café especial beneficiado
	Cidades	Anos	2017	2018	Preço Médio
A	Maringá	0,59	0	1	R\$ 1.140,00
B	Londrina	7	53	75	R\$ 725,00
C	Londrina	15	40	40	R\$ 1.000,00
D	Arapongas	10	15	15	R\$ 1.000,00
E	Norte do Paraná	3	50.000	70.000	R\$ 800,00 - 1.000,00
MÉDIA		7,1	10021,6	14026,2	R\$ 953,00
DESVIO PADRÃO		5,7	22348,6	31290,3	153,4

Fonte: elaborado pela autora

No que diz a questões simplificadas envolvendo as transações, foi possível obter o quadro 8 a seguir.

Quadro 8: Informações transacionais dos compradores

Comprador	HÁ INTERMEDIÁRIOS ?	ESTRUTURA DE GOVERNANÇA
A	SIM/ NÃO	MERCADO
B	SIM/ NÃO	MERCADO
C	NÃO	MERCADO
D	NÃO	MERCADO
E	SIM/ NÃO	MERCADO; CONTRATOS; INTEGRAÇÃO VERTICAL

Fonte: elaborado pela autora

O comprador A consiste em uma cafeteria localizada em Maringá-PR, esse possui baixa experiência de mercado de cafés especiais devido a recém entrada no mercado. As suas compras são feitas por meio de sites e redes sociais dos produtores e/ou de intermediários de cafés especiais. Quando os cafés especiais não seguem um fluxo direto, é comercializado por meio de torradores e empresários que executam toda a preparação do café, dispondo em embalagens comerciais. Contudo, em ambas as formas de comercialização, não há a existência de contratos de compra e venda.

O comprador B possui uma rede de cafeterias com seis cafeterias localizadas na cidade de Londrina. Devido à grande experiência com o mercado de cafés e ênfase no café especial, o comprador aponta uma grande carteira de fornecedores. Na maioria das vezes, as compras são realizadas diretamente com os produtores de cafés especiais, contudo, em algumas situações o comprador negocia com exportadores de cafés especiais e cooperativas da área. Segundo o entrevistado, as transações não são feitas via contrato e, em caso de falhas, o fornecedor é substituído por outro com qualidade similar.

A compradora C é uma das pioneiras da região de Londrina na comercialização de cafés especiais. De acordo com a entrevistada, os fornecedores são localizados via concursos e, principalmente, por meio do *networking* formado com a participação em cursos. As compras são executadas diretamente com os produtores de cafés especiais, sem a elaboração de contratos de compra e venda de cafés especiais.

O comprador D, possui uma cafeteria para a comercialização de cafés especiais, além de comercializar a própria marca de cafés especiais voltado ao consumidor final e outras cafeterias. Assim como a compradora C, os fornecedores, em maioria, são selecionados via *networking* adquirido com o tempo de atuação no mercado. De acordo com o comprador as compras são realizadas sem intermediários e sem elaboração de contrato de comercialização dos grãos.

O comprador E, consiste em uma exportadora de cafés especiais com três anos de atuação no mercado. Os cafés comprados e vendidos visam a qualidade, apelos sociais e de gênero, o que demanda certos investimentos em projetos de incentivo a cafeicultura. A empresa possui cursos de capacitação e assistência técnica aos produtores de cafés especiais durante o ano todo, no qual os produtores recebem auxílio a fim de aumentar a qualidade dos grãos produzidos. A compra de cafés especiais é feita por maneira direta ou por intermédio de algumas cooperativas. Em alguns casos, onde a qualidade é tem maior viabilidade, é realizado contrato de venda futura de cafés especiais, especificando a média de pontuação, quantidade e valores das sacas. Na maioria dos casos, a compra é feita sem contrato, apresentando apenas cadastros e documentação que corroborem o apelo social dos grãos. E por último, há a integração vertical, na qual os cafés comprados pertencem a propriedade de um dos sócios.

De maneira geral, os compradores buscam realizar compras diretas com os produtores rurais e sem a realização de contratos. De acordo com os entrevistados, há uma grande quantidade, nacionalmente avaliando, de produtores de cafés de qualidade. Dessa maneira, não há uma forte dependência com os produtores de maneira isolada ao se levar em conta apenas a qualidade do café.

5.3 COMPREENSÃO DE QUALIDADE E INSERÇÃO NO MERCADO DE CAFÉS ESPECIAIS PELOS ENTREVISTADOS

No âmbito do conceito de qualidade, nove dos produtores entrevistados apontaram que o café de qualidade possui uma bebida superior ao produto *commodity*. De acordo com o produtor H “*É um café muito bom [...] tomando ele que eu percebi que outra coisa*”. Outros produtores possuem uma mais complexa no que envolve o conceito de qualidade, como é o caso do produtor F, o qual afirma que “*Nas características intrínsecas você tem que achar o sabor, a doçura, várias outras características que vem com um protocolo de bebida*”, chegando a citar o protocolo de análise sensorial. Além do conceito de bebida, os tratos culturais foram retratados como fator relevante para a qualidade do café, segundo o produtor D “*Quanto mais eu tratar do café, melhor ele vai ficar*”.

Durante a fase exploratória foi possível notar que os produtores estão amadurecendo sobre o conceito de produção de qualidade, os métodos de avaliação do café, como a metodologia SCAA. Com a entrada de novo compradores, o auxílio de entidades governamentais e a universidade, os produtores estão construindo o conhecimento em café especial. Novos produtores do produto de qualidade possuem pouca familiaridade com o processo de análise do café, os produtores mais antigos conseguem apontar termos e fatos mais técnicos. Durante uma passagem da entrevista, o produtor K ressalta “*[...] a gente participa dos grupos, das reuniões técnicas. Ai a gente ta conhecendo, aprendendo*”, sintetizando a luta dos produtores pela busca de conhecimento nesse novo mercado.

Tendo como base os fatores produtivos diferenciados para agregar valor ao produto, os produtores apontam que a colheita é fundamental para garantir a

qualidade do café produzido. Dentre os entrevistados, a maioria opta pela colheita seletiva, os produtores que não adotam este método utilizam o “cd” (cereja descascado), no qual o maquinário separa os grãos maduros. Assim como aponta o entrevistado B *“Pessoal derruba no chão e no café especial não. É café todo selecionado, não tem contato com o solo”*. Além da colheita, os produtores afirmam que a secagem deve ser bem executada a fim de evitar que o café fique com umidade elevada, fator que prejudica na qualidade dos grãos e na comercialização.

Quando questionados sobre as razões que motivaram a produção de café de especial, a maioria dos produtores afirmaram que a rentabilidade financeira foi o fator que mais chamou atenção nesse mercado. Assim como apresentado, por exemplo, pelo produtor A, *“O que motivou foi a rentabilidade final, porque da diferença sim. Não adianta falar que não é pelo dinheiro, porque é o dinheiro sim”*. Outros produtores, acrescentaram ainda, que a produção de cafés especiais é uma solução para agregar valor a renda do pequeno produtor, o qual não possui ganho em escala. Tal fato é explanado pelos produtores B e D , respectivamente, *“o café tradicional não paga a conta, o custo ta praticamente que o valor do mercado, então você tem que agregar valor no teu café”* e *“Ajuda que o preço dele é maior que o outro e eu não aguento toca muito mais então o pouco que a gente planta e colhe da para fazer qualidade”*.

5.4 ANÁLISE DOS DADOS

Neste tópico serão analisados os dados coletados tendo como base a contraposição com a Economia dos Custos de Transação e a Economia dos Custos de Mensuração, trazendo tópicos como: (1) Ambiente Institucional; (2) Teoria dos Custos de Transação; (3) Economia dos Custos de Mensuração; (4) Estrutura de governança; (5) Complementariedade entre ECT e ECM.

5.4.1 Ambiente institucional

Tendo como base a Nova Economia Institucional, a qual possui influência humana na tomada de decisão e coordenação da cadeia (GIOVANNINI; KRUGLIANSKAS, 2004) foi observado a influência do ambiente institucional formal e informal na cadeia de cafés especiais do paraná.

De acordo com os dados coletados, o ambiente institucional formal, o qual, segundo Williamson (2000),   constituído por leis e constitui es, no caso do café especial   representado, nacionalmente, por meio da normativa do Ministério da Pecuária e Agricultura 2008/03. Esta normativa tem como objetivo “definir as características de identidade e de qualidade para a classifica o do Café Beneficiado Grão Cru”, buscando classificar o café dentro de grupos e subgrupos. A normativa em questão busca relatar a quantidade de defeitos que possui uma amostra de 300g de café e, como resultado, classifica a bebida entre: estritamente mole, mole, apenas mole, duro, riado, rio e rio zona (BRASIL, 2003).

Contudo, no âmbito internacional, a Associa o de Cafés Especiais (SCA) possui sua própria forma de avalia o da qualidade do café. Diferentemente da COB, a qual avalia os defeitos, a SCA classifica o café de acordo com avalia es sensoriais da bebida, pontuando de 0 a 100, buscando os traços de qualidade do café. Dentro desse parâmetro, os cafés especiais são pontuados com nota superior a 80 e os excepcionais com nota superior a 90 (SCA, 2018).

Durante a coleta de dados, foi possível notar que os produtores de café especiais do Paraná estão mais familiarizados com as terminologias e classifica es COB, pois tal avalia o   usada de maneira mais recorrente nas comercializa es internas. Além disso, os conceitos instituídos pela ABIC são usados para a comercializa o de café convencional, não demandando estar presente dentro de um nicho de mercado para sua utiliza o, como   o caso dos cafés especiais. No caso da SCA, sua avalia o   voltada para um cenário de exporta o dos grãos, sendo seu método de avalia o pouco conhecido pelos produtores. Dessa maneira, ainda   obscuro para o produtor compreender as diferenças entre, por exemplo, um café 82 e 84 pontos, como apontado pelo produtor J, “*Até aqui a gente sabe se o café   bom, mas a pontua o não*”. Contudo, mesmo com pouca familiaridade, a SCA   utilizada

como linguagem padrão para análise dos cafés especiais trazidas pelo ambiente institucional formal.

No que diz respeito ao ambiente institucional informal, é plausível afirmar que há a forte presença dos costumes na influência da produção de café especial. Durante o acompanhamento do campo, foi possível notar certa resistência de certos produtores mais antigos para a mudança na forma da colheita, lavagem e processos em gerais para a produção de cafés especiais. A produtora L afirmou durante conversas informais que para outros membros da família, a colheita do café “*tem que render*”, o que significaria derriçar todo o café no chão, trazendo o contato com o solo e prejudicando sua qualidade. Outros produtores chegaram a ressaltar que produzir café de qualidade envolve “*muita frescura*”, fato que ilustra a dificuldade de abandonar antigos costumes para a produção de grãos com maior valor agregado.

Em outra ponta, encontra-se a influência da cultura de produção de café de qualidade que está sendo criada em algumas regiões do Paraná, como é o caso da região do Tomazina-PR. De acordo com as participantes do projeto das mulheres no Matão, nos últimos anos as moradoras dessa região estão cada vez mais propensas à produção de café especial. A produtora K afirma que “*quando o pessoal, em 2015, participou do cupping de Londrina e ficou bem colocado, animou o pessoal*”, ressaltando a influência para a disseminação da mudança do processo para a produção de grãos especiais.

De maneira conclusiva, pode-se ressaltar que o ambiente institucional formal dos produtores de cafés especiais do Paraná é regido pela Certificação Oficial Brasileira (COB) e pela Associação de Cafés Especiais (SCA). Devido à diferença na análise, é visível a inexistência de uma classificação de cafés especiais padrão para o cenário internacional e nacional disseminado. No que diz respeito ao ambiente institucional informal, os costumes dos produtores podem atrapalhar a mudança no processo de produção, sendo considerado muito trabalhoso. Contudo, em algumas regiões, a busca por qualidade está semeando vizinhos e produtores próximos, trazendo um novo conceito para a região.

5.5 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Tendo como base os pontos ressaltados por Coase (1960), o qual aponta a necessidade de compreender a economia visando o comportamento humano e custos de oportunidade, esse tópico busca analisar a realidade dos produtores de cafés especiais do Paraná com a Economia dos Custos de Transação.

5.5.1 Racionalidade limitada e oportunismo

Conforme já exposto, Simon (1985) afirma que as transações devem considerar a existência de uma conectividade entre o econômico e psicológico, fazendo com que uma análise comportamental traga profundidade à compreensão econômica. Nesse sentido, a racionalidade limitada seria uma forma de apresentar o homem com limitações de capacidades cognitivas e de conhecimento (SIMON, 1990). Com base nisso, durante a coleta de dados buscou-se fatos que indicassem a existência de comportamentos que mostrassem tais limitações.

No cenário dos produtores de café especial do Paraná, a racionalidade limitada aparece pela ausência na previsão dos eventos futuros por conta das oscilações da bolsa de valores. É possível notar que os produtores analisados não possuem certezas envolvendo o preço das sacas de café especial nos próximos meses ou anos devido as mudanças de mercado. Em alguns casos, as oscilações e limitações cognitivas atrapalham as transações e ganhos dos produtores, pois caso haja alguma baixa nos preços devido ao mercado, alguns produtores não vendem os grãos a fim de aguardar alguma resposta positiva do mercado.

A grande questão envolvendo esta esfera é que, segundo o exportador de café especial, principal comprador de café dos produtores analisados, o mercado externo, geralmente, consome as sacas brasileiras até o mês de outubro pagando os melhores valores. Nesse sentido, os produtores que aguardam a melhora do mercado podem perder a oportunidade de venda, como foi o caso do produtor B, o qual aguardou uma valorização de preço e ressalta que *“Ai fica com o café parado”*, *“Agora estou aqui,*

tentando vender". Nesse sentido, a falta de certeza nesse mercado, aliado a cognição plena sobre os acontecimentos futuros, apresentadas na teoria por Williamson (1985), geram algumas manobras que podem prejudicar, em alguns casos, a renda gerada pela comercialização de cafés especiais.

Outra característica apontada por Williamson (1993) envolvendo as características da Economia dos Custos de Transação diz respeito à possibilidade de existência de um comportamento oportunista. Considerando essa possibilidade, Williamson (1993), ressalta que o indivíduo pode buscar dentro de uma transação seus interesses pessoais em primeira instância. Levando-se em conta essas afirmações, no contexto de cafés especiais, o oportunismo pode surgir em ambas as partes, comprador e produtor.

No lado dos produtores rurais, o oportunismo pode aparecer, por exemplo, dentro do processo de análise das amostras de cafés especiais. Devido a falta da qualificação nas etapas da verificação da qualidade do café pelo método SCA, trazendo provas de xícaras, os produtores podem retirar de maneira incorreta a amostra propositalmente. Nesse sentido, os produtores retirariam apenas os grãos da saca que possuiu mais cuidadosamente dentro da lavoura, sem coletar o café de todo o lote que será comercializado. A intenção no caso, seria de obter maior pontuação no lote, refletindo no pagamento.

Outro ponto, levando-se em conta o produtor rural de cafés especiais do Paraná, seria a possibilidade de utilização dos serviços de análise apenas para obter informações sobre o café, sem a intenção de efetuar a venda para o comprador que executou a análise. Em outras palavras, ao invés de contratar uma terceira parte para fazer as análises e provas de café com a devida profundidade, o produtor buscaria, por exemplo, o exportador para fazer a análise. Após a pontuação e informações sobre o café, o produtor buscaria outros compradores, tendo em sua posse os dados entregues.

Na outra ponta, pode ocorrer o comportamento oportunista do comprador de café especial. Devido a brecha deixada pela falta de familiaridade com o processo de análise SCA e pontuação da bebida, o comprador poderia diminuir a nota dada ao café a fim de pagar uma quantia inferior ao que realmente condiz a bebida. Portanto, dada a falta de qualificação para comprovação da nota aplicada, a margem entre a compra e revenda dessa café aumentaria devido a este comportamento.

Outra situação que poderia ocorrer no processo de compra e venda de cafés especiais dos entrevistados seria a redução dos preços pagos, sem considerar as oscilações de mercado, em função da ausência de outros compradores. Seria, basicamente, o abuso de poder de “monopsônio”, visto que os produtores não teriam outra opção de grandes compradores de cafés especiais da região. Logo, com pouca informação para buscar outros compradores, os produtores estariam fadados a aceitar o preço proposto.

De maneira geral, no cenário de cafés especiais, pode-se compreender a racionalidade limitada e oportunismo apontados por Williamson (1993). No que diz respeito à racionalidade limitada, esta é ressaltada por meio da incapacidade cognitiva para a previsão das oscilações do mercado. Considerando a possibilidade de aparição do comportamento oportunista, notou-se que, por parte do produtor, poderia ocorrer ganhos durante o processo de análise das amostras. No caso dos compradores, tal comportamento surgiria, por exemplo, na falta de qualificação para comparação das notas dadas as amostras e falta de acesso ao mercado pelos produtores.

5.5.2 Atributos da transação

Levando em consideração as obras de Williamson (1985, 2000), é importante ressaltar que as transações são constituídas em torno de seus próprios atributos, sendo eles: especificidade de ativo, incerteza e frequência. Dessa maneira, com os dados coletados foi possível observar como os atributos da transação aparecem nas negociações entre produtores e compradores de cafés especiais do Paraná.

Considerando a especificidade de ativo como o grau que um ativo pode ser restabelecido sem perder seu verdadeiro valor (WILLIAMSON, 1991), a especificidade de ativo associada ao café especial está atrelada, principalmente, à necessidade de mudanças nos processos dentro da lavoura. Em outras palavras, o café especial traz consigo uma demanda maior de cuidados nos processos de adubação, tratamentos culturais, colheita, secagem, armazenagem, beneficiamento e transporte, se comparado com o café convencional. Isso faz com que os produtores rurais precisem

aumentar o tempo na lavoura, muitas vezes contratar mão-de-obra para a época da colheita e investimentos em nutrição das plantas.

Nesse sentido, os produtores rurais precisam modificar o método tradicional de produção de café a fim de conseguir participar deste nicho de mercado. Essas mudanças foram claramente expostas, por exemplo, pelo produtor M, o qual aponta que *“A bebida também é muito diferente, na produção você tem uma série de protocolos para fazer o café especial. O cuidado é maior, tem mais conhecimento também, até na colheita. O custo é maior, mas a gente viu que tinha um nicho, e quando você entra nesse negocio ai você vai, por que é bem trabalhoso”*.

Dentre as tipologias de especificidade de ativo apontadas por Williamson (1991), a transação entre os produtores e compradores de cafés especiais do Paraná conta com: especificidade de ativo físico; especificidade de ativo humano; especificidade temporal. A especificidade de ativo físico é explicada devido à algumas adaptações que muitas vezes precisam ser realizadas na propriedade a fim de garantir a qualidade do café. Essas modificações envolvem alterações estruturais como a aquisição ou adaptação de um lavador para separação dos grãos denominados “bóia”, cercagem do terreiro de chão para evitar que animais circulem no café durante a secagem ou a construção de um terreiro suspenso. Além dessas mudanças, o local de armazenagem do grãos pode interferir na umidade dos grãos, exigindo adaptações no local de depósito das sacarias, fator que também demandou investimento por parte dos compradores de cafés especiais. Como apresentado pelo produtor I e o comprador C, respectivamente, *“agora tem o CD que é da comunidade, que fizemos uma sociedade e tenho terreiro suspenso”* e *“comprei um torrador e tive que montar uma sala para guardar o café, não pode ter umidade, não pode ter luz”*.

No caso da especificidade de ativo humano, é relatado pelos produtores a necessidade, por parte dos produtores e compradores, do aprimoramento de conhecimentos técnicos e mercadológicos para a inserção na produção de cafés especiais. Os produtores entrevistados demonstraram o interesse em buscar cursos e apoio de entidades governamentais e privadas nos processos de plantio, colheita e secagem, assim como o processo de análises físicas e sensoriais dos grãos a fim de obter uma maior pontuação na bebida produzida. No lado dos compradores, estes ressaltaram que para comprar e comercializar cafés especiais é preciso investir em conhecimento sobre o processo de produção de café como um todo, além de técnicas

de torra, análises sensoriais, noções de mercado, entre outros. Essa necessidade de investimento em capital humano pode ser exemplificada, por exemplo, nos trechos: *“não é fácil, é muito estudo. Muita dedicação. Tem que se qualificar”, “cursos né, é fundamental”, “você tem que ter mais conhecimento e estrutura” e “o maior investimento foi com relação a conhecimento, a se reinventar.”*

A especificidade temporal está relacionada à transação de cafés especiais entre os produtores e compradores analisados. Foi possível afirmar que há épocas em que o café especial possui maior índice de compra e melhores preços, principalmente para o comprador. Geralmente, a época mais atrativa são os meses de agosto, setembro e outubro, ou seja, logo após a colheita. Este fato é justificado pela demanda internacional e, principalmente, pelo frescor dos grãos. Dessa maneira, os grãos que são exportados demandam uma saída mais rápida do produto, trazendo as transações, especificamente, para tais meses. Assim como explanado pelo comprador E *“para cafés especiais e microlote a gente compra no início da safra em junho até outubro é o momento que a gente mais valoriza o café”*.

De maneira geral, a especificidade de ativo cresce com a falta de grandes compradores de cafés especiais nas regiões analisadas. Nesse sentido, caso haja a quebra de acordos ou a retirada do atual comprador da região, os produtores terão perdas maiores devido a baixa probabilidade de redimensionação dos grãos especiais. Segundo o produtor F *“só tem eles que compram esse tipo de café, aí nos outros mercados cairia para o preço de commodity, poderia ter um aumento de 20/30 reais, mas que não pagaria a mão de obra de fazer esse produto”*. Logo, se tornam dependentes dos compradores em função das especificidades de ativos envolvidas nas transações de cafés especiais.

Como segundo atributo relevante para a transação, encontra-se a incerteza, a qual envolve os acontecimentos futuros impossíveis de previsão (FAULIN; AZEVEDO, 2003). No cenário de cafés especiais do Paraná, é possível apontar incertezas relacionadas à pontuação do café, o comprador, o mercado e o clima. Por maior cautela e cuidados que o produtor aplique em todos os processos para a obtenção de cafés especiais, não há a certeza de qual será a pontuação exata do café. Levando em consideração que o preço do café especial depende da pontuação da bebida, o produtor não consegue prever o seus futuros ganhos devido a tais incertezas.

A incerteza ligada aos compradores está aliada à possibilidade de aparição de um comportamento oportunista. Os produtores temem que haja alguma falha proposital no processo de mensuração a fim dos compradores obterem maiores ganhos. Assim como aponta a produtora J, *“teve mulher que teve problema porque você manda uma prévia e pontua tanto, outra amostra e a amostra final. Ai teve mulheres que deu pontuação alta, depois diminuiu e diminuiu e caiu o preço. Eles falaram certinho e explicam a umidade, ai não sei”*. Além disso, há a incerteza com relação à frequência da compra, em outras palavras, os produtores temem que os compradores atuais deixem de comprar os cafés especiais da região. Em última instância, envolvendo o comprador, alguns produtores não possuem total certeza com relação ao recebimento do pagamento, visto que algumas cafeterias pedem prazo para o pagamento. Essas conclusões são ressaltadas, por exemplo, no seguinte trecho: *“Você entrega o produto, precisa do dinheiro e a cafeteria quer prazo para pagar. É complicado, alguns produtores preferem entrega direto para o mercado por um preço da bolsa que é mais viável do que entregar uma saca de mil reais e o cara pensa: será que ele vai me pagar”*.

No que diz respeito às incertezas relativas ao mercado, é possível apontar que os produtores e compradores não conseguem ter total certeza sobre o volume de compra e oscilações de preços ligados ao mercado financeiro. Alguns compradores possuem certas previsões do mercado, porém sempre há incertezas neste cenário. Isso também se reflete no que se refere à questões climáticas, levando-se em conta que o Paraná possui um frio mais rigoroso se comparado, por exemplo, a Minas Gerais. Os entrevistados afirmam que no Paraná há riscos de geadas e, conseqüentemente, perda da produção. A história da produção de cafés no Paraná é marcada por grandes perdas na produção, assim como grande redução das lavouras, sendo estas substituídas por soja e milho. De acordo com os próprios produtores, quem ainda produz café no Paraná é *“teimoso”* ou *“tem que gostar muito”*. Quando questionados sobre os riscos da produção de cafés especiais, alguns produtores de cafés especiais afirmam que o clima pode ser um grande aliado ou o principal motivo para a falta de qualidade nos grãos, como aponta a produtora L, *“a gente depende do tempo (clima), a gente pode até fazer (café especial), mas se o tempo não ajudar não tem jeito”*.

De maneira geral, as incertezas envolvendo o mercado de cafés especiais envolvem a própria qualidade do café, as relações entre produtores e compradores de cafés especiais, o mercado e as situações climáticas. Nesse sentido, de acordo com a produtora A, as incertezas podem ser sintetizadas por meio da seguinte sentença: *“como estamos falando de qualidade e o mercado pode ter incerteza. Se ano que vem a gente fizer o café e for outra qualidade de bebida ele (comprador) pode pagar melhor ou as vezes nem querer comprar”*.

Como último atributo da transação, encontra-se a frequência das transações. De acordo com Farina (1999), a frequência está atrelada à redução dos custos de transação devido à redução do levantamento de informações e à “confiança”, na qual há a diminuição da possibilidade do comportamento oportunista. No caso da frequência das transações entre produtores e compradores de cafés especiais do Paraná, a frequência em ambos os casos apresenta-se em “estágio inicial”.

Devido ao baixo tempo de comercialização dos produtores de cafés especiais analisados, o qual apresenta uma média de 2,6 anos de transação, a frequência, de compra e venda, em que estas ocorreram é baixa. No caso do exportador de cafés especiais, o qual possui três anos de atuação, as negociações de compra acontecem apenas uma vez ao ano, logo, nesse período, as compras foram realizadas poucas vezes. Contudo, devido a projetos de promoção dos cafés especiais do Paraná, o contato durante o ano sobre assuntos de suporte e incentivo à qualidade ocorrem mais de uma vez ao ano. Nesse sentido, para o exportador, a frequência da transação é baixa, porém a relação de confiança que se estabelece entre as partes é elevada, se considerar os produtores que possuem assistência e capacitação técnica. Assim como ressaltado nos trechos a seguir: *“Desde que a gente está com o café pronto a gente começa a conversar, eles (exportador) estão sempre a disposição para responder as dúvidas que a gente tem, não só de preço, mas da colheita e tratos”*. *“Todo ano, durante o ano todo. A gente se fala toda semana, e fazem visita e dão bastante apoio para a gente”*.

Por não possuir estoque, algumas cafeterias fazem retiradas mensais das sacas com os produtores, contudo a frequência de compra, propriamente dita, se mostra similar à situação da exportadora, ocorrendo uma vez por ano. Devido ao tempo de atuação das cafeterias ser superior ao exportador, as negociações com os produtores de cafés especiais foram mais frequentes. Contudo, as cafeterias não

compram, necessariamente, dos mesmo produtores todos os anos. Os entrevistados apontaram a busca de uma alta variedade de produtos, o que faz com que não haja, obrigatoriamente, uma fidelização entre cafeterias e produtores. Dessa maneira, considerando estes fatores, a frequência de compra das cafeterias não é elevada.

O quadro 9 resume os atributos envolvidos nas transações entre os produtores e compradores de cafés especiais no Paraná.

Quadro 9: Atributos que compõem as transações entre produtores e compradores de cafés especiais no Paraná

Atributo	Detalhamento
Especificidade de ativo	Ativo físico
	Humano
	Temporal
Incerteza	Incerteza na produção
	Climática
	Mercadológica: compra, preço
Frequência	Não recorrente

Fonte: elaborado pela autora

Tendo como base os atributos que regem a transação, é possível analisar a organização das transações entre compradores e produtores de cafés especiais do Paraná dentro da Economia dos Custos de Transação

5.6 ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO

Neste tópico serão apresentados a análise do cenário de cafés especiais dentro da perspectiva dos mecanismos de mensuração e análise dos direitos de propriedade.

5.6.1 Mecanismos de mensuração

De acordo com Barzel (1982), as trocas entre os agentes envolvem as noções de valor compartilhados entre as transações. Nesse sentido, o autor defende que um bem só será transacionado se as partes compreenderem que os valores são justos para ambos os agentes. Para que isso seja possível, o processo de mensuração de

um bem é ressaltado pela teoria. No caso das transações de cafés especiais, as percepções de valor e mensuração do produto mostram-se mais complexas.

O processo de mensuração dos cafés especiais, envolve principalmente os padrões de análise apontados pelo instrumento fornecido pela SCA, o qual busca pontuar os aspectos sensoriais da bebida. Além da SCA, muitas vezes os produtores e alguns compradores utilizam a normativa COB para avaliação, visto que alguns agentes da cadeia sentem maior familiaridade com tais informações. Nesse sentido, para conhecimentos mais gerais do grão e análise de defeitos é utilizada a normativa COB, a fim de verificar os aspectos do grão. Posteriormente, é realizada a prova de bebidas pelo método SCA a fim de análise da qualidade da bebida. As notas apresentadas pela SCA, serão responsáveis pela média de preço do café, ou seja, cafés com a pontuação 82, serão mais baratos que um café com uma pontuação 86, por exemplo.

O processo de mensuração das cafeterias analisadas, abrangem as normativas SCA, sendo que antes da compra, os produtores informam qual a pontuação e aspectos sensoriais do café e enviam uma amostra para análise. Com as amostras, os proprietários dos estabelecimentos preparam a mesa de provas das xícaras a fins de conferência, e caso seja aprovado, a compra dos grãos é efetuada, lembrando que proprietários analisados, todos possuem cursos voltados para esta atividade.

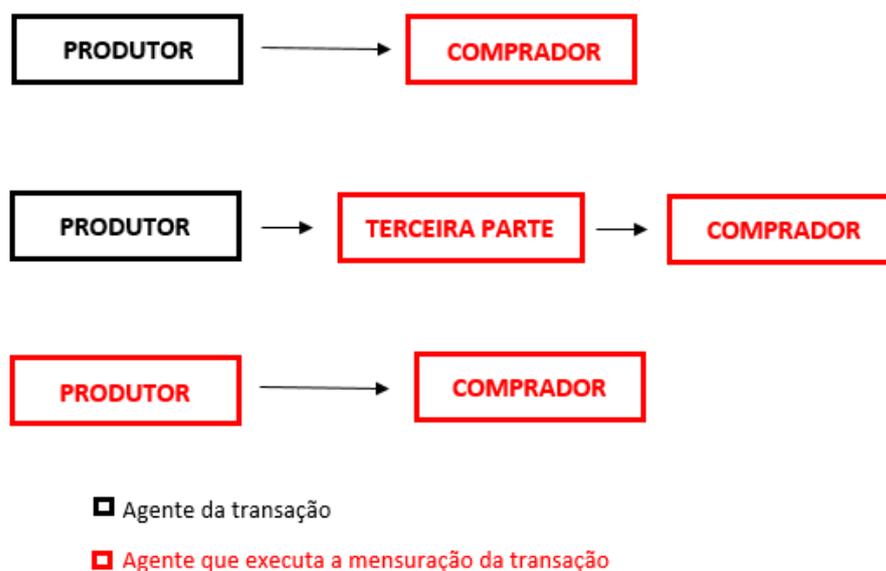
No que diz respeito ao exportador de cafés especiais, a mensuração é executada pela metodologia COB, para facilidade de interação com os produtores, e SCA. Nesse contexto, primeiramente, são analisados os grãos da amostra enviada pelos produtores, buscando a análise de defeitos, número de peneira, coloração e cheiro. O processo é executado por profissionais treinados, buscando expor todas as informações sobre os grãos. Com os dados coletados dos métodos COB, é feita a preparação da mesa de provas para a análise SCA, demandando profissionais capacitados e estrutura para análise. Nesse momento, os provedores capacitados buscarão pontuar as bebidas de 0 a 100 e ressaltar as notas de sabores das amostras. As notas são apresentadas aos produtores, juntamente com a proposta de preços equivalente as notas da bebida.

Contudo, durante a imersão no campo, foi possível notar que do lado dos produtores, a mensuração de cafés especiais apresenta algumas falhas. No caso dos compradores, todos os entrevistados possuem experiência e conhecimentos técnicos

na análise sensorial, porém dos produtores verificados nenhum possui total domínio da análise. Dos produtores entrevistados, apenas o produtor F possui capacitação para executar as provas, e por meio das observações, é possível que a maioria dos produtores não possuem pleno conhecimento e alinhamento para as pontuações SCA.

Dessa maneira, levando em conta a necessidade de criação e disseminação da informação apontada por Barzel (2005), três caminhos diferentes surgiram, durante a coleta de dados, perante tal demanda de informação do produto, sendo ilustrado na figura 9.

Figura 9: Mensuração dos cafés especiais por parte dos agentes analisados



Fonte: elaborado pela autora

Primeiramente, os produtores podem requerer uma terceira parte a fim de realizar as análises das amostras, contudo, devido a falta de conhecimento aprofundado das entidades públicas no processo de prova, seria preciso custear esta análise. Em outras palavras, para conhecer informações detalhadas sobre os grãos de café, os produtores teriam que custear uma análise terceirizada com o objetivo de mensurar seu produto. De acordo com os produtores analisados, uma análise por terceiros pode custar cerca de R\$ 300,00, valor elevado, principalmente, para o pequeno produtor de cafés especiais.

Outro caminho que pode ser tomado diz respeito à execução da mensuração pelo comprador de cafés especiais. Nesse contexto, os produtores de cafés especiais

enviariam as amostras das sacas para o possível comprador de café especial buscando a probabilidade de uma negociação. Posteriormente, o comprador enviaria os dados do café encontrados na amostra com a proposta de compra e valores a serem pagos de acordo com a pontuação. O ponto a ser ressaltado é que a dependência de análise pelo comprador pode abrir espaço para o comportamento oportunista do comprador, demandando confiança entre as partes.

Como última forma de análise dos grãos, os produtores possuem a probabilidade de adquirir conhecimento em análise e prova de bebidas, buscando mensurar seu próprio produto. Dessa maneira, os produtores precisariam investir em conhecimentos específicos no processo, evitando assim a probabilidade de comportamento oportunista, contudo, de acordo com os produtores os cursos para prova, muitas vezes são caros e demandam certa experiência.

No que envolve os produtores analisados, 11 produtores enviam as amostras para o exportador executar as análises. Por possuírem pouco conhecimento em análise de cafés especiais, os produtores buscaram a análise pelo comprador, a fim de evitar custos com cursos ou terceiros. Levando-se em conta todos os produtores analisados, foi apontado que alguns produtores ou algum membro da cooperativa possuem noções básicas da prova do café, porém não são “*Q-grader*” ou portam experiência em prova. Dessa maneira, muitas vezes, a prova feita pelo comprador e cooperativa/membro não conferem, gerando certas desconfianças por parte dos produtores.

Durante algumas passagens da entrevista, algumas produtoras evidenciaram o cenário da dificuldade do processo de mensuração. Uma das produtoras analisadas possui relação de confiança com o comprador, afirmando que a falta de compatibilidade na conferência é derivada da inexperiência dos provadores da cooperativa ou órgãos públicos. Em outros casos, as produtoras apontaram que há a desconfiança e insatisfação, mas devido à pouca quantidade de compradores, a dependência com o comprador é elevada.

Os outros dois produtores entrevistados executam sua própria análise, visto que possuem maior conhecimento em agronomia e cursos realizados para o propósito de análise da qualidade. Após a verificação dos grãos e bebidas, os produtores descritos enviam as amostras a possíveis compradores, os quais executam a análise

de conferência da bebida. Dessa maneira, a mensuração é executada por ambas as partes antes da compra. O quadro 10 resume o processo de mensuração.

Quadro 10: Processo de mensuração envolvido nas transações entre produtores e compradores de cafés especiais no Paraná

Transação entre produtores e cafeterias			Transação entre produtores e cafeterias		
Método	Critérios	Responsável	Método	Critérios	Responsável
SCA	Aspectos sensoriais de bebida	Cafeteria (comprador)	COB	Defeito, coloração, peneira, cheiro	Exportadora (compradora)
			SCA	Aspectos sensoriais de bebida	

Fonte: elaborado pela autora

De forma geral, o processo de mensuração do café especial é complexo e custoso visto as normas nacionais e internacionais que devem ser seguidas para análise. Devido à falta de conhecimento e assimetria de informação, a maioria dos produtores entrevistados buscam mensurar seu produto via comprador, transferindo a responsabilidade e custos para a outra ponta da transação. Logo, assim como apresentado por Zylbersztajn (2005), a dificuldade de mensuração acarretará em noções distorcidas da garantia da propriedade, sendo necessária uma compreensão mais aprofundada do direito de propriedade.

5.6.2 Direito de propriedade

De acordo com as obras de Barzel (1997), o direito de propriedade pode ser seccionado em direito legal e direito econômico, sendo o primeiro ligado ao Estado e o outro à capacidade de utilização de um bem. Nesse sentido, de acordo com o autor, para possuir a noção de troca justa, é preciso que haja uma gama de informações nas transações. Logo, em caso de poucas informações, a transação mostrará incertezas ligadas ao direito de propriedade (BARZEL, 2001, 2005).

Nesse sentido, no caso do cenário de cafés especiais do Paraná, é preciso que os produtores gerem as informações sobre a qualidade do grão e da bebida por meio da mensuração de sua “cesta de atributos”. Contudo, como dito anteriormente, o

processo de mensuração mostra-se complexo e custoso, fazendo com que a noção de direito de propriedade torne-se obscuro.

Como consequência, as incertezas que envolvem direitos de propriedade abrirão espaços para a captura de oportunidade apontada por Barzel (2005). Em outras palavras, de um lado, os compradores podem obter vantagens por meio da falta de informações geradas durante o processo de mensuração. No outro lado da ponta da transação, os produtores podem maximizar seus ganhos por meio da diferença de informações entre os agentes. Dessa maneira, com as incertezas sobre direitos de propriedade, os agentes da cadeia podem buscar formas de garantir as transações.

A garantia de direito de propriedade está mais explícita durante a mensuração executada por um terceiro agente da transação. A existência de uma terceira parte para analisar os grãos apareceria no cenário como um garantidor das informações da transação a fim de evitar que haja comportamentos que busquem a apropriação de renda. Em outras palavras, o intermediário construiria as informações para ambas as partes, sendo que este teria a função de uma “certificadora” da transação.

Nos outros casos de mensuração dos grãos, a garantia mostra-se baixa visto que, mesmo que haja uma relação de confiança entre as partes, a mensuração dos grãos continuará sendo executada. No caso dos cafés especiais, a mensuração dos grãos e bebida são fundamentais para a formação de preço e construção de informações relevantes para a transação. Desta maneira, o relacionamento conciso entre os agentes pode evitar que haja desconfianças evitando que haja dupla mensuração, ou seja, que o produtor e comprador precisem mensurar o produto. Contudo, a garantia não elimina a necessidade do processo de mensuração complexo e de um profissional habilitado.

De forma geral, o cenário de cafés especiais do Paraná apresenta casos com ausência e baixa garantia de direito, diretamente ligados à falta de informação e elevado custo de mensuração dos cafés dos aspectos físicos e de avaliação de bebida. Nesse sentido, de acordo com Barzel (2005), com base no direito de propriedade, a garantia deste e o custo de mensuração, é preciso que seja avaliado a eficiência dos limites da firma.

5.7 ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

De acordo com Williamson (2000), a firma deve ser compreendida dentro de um contexto de estruturas de causas e efeitos. Dessa maneira, as transações tomam formas de acordo com a necessidade de salvaguardas, riscos e impactos dos atributos da transação (WILLIAMSON, 2000). No cenário de cafés especiais no Paraná, é possível notar que as transações contam, de maneira geral, com altas incertezas, baixa frequência e elevada especificidade de ativos.

Durante as análises de entrevista e das anotações da observação, obteve-se a noção de que as relações entre os produtores e compradores de cafés especiais ocorrem, em grande maioria, via híbrido por acordos verbais sem a existência de contratos formais assinados. Dessa maneira, os agentes analisado não utilizam contratos formalizados, visando respaldo do Estado caso ocorra qualquer divergência e/ou descumprimento de acordos verbais. Nos casos analisados, os produtores realizam acordos verbais envolvendo preço e qualidade produzida, sendo que em alguns casos, há a realização de cadastros para registro do produtor e informações sociais, de gênero entre outros.

Na percepção de alguns produtores, quando questionados sobre a existência de contratos de comercialização, elementos como cadastro e notas fiscais foram apontados como formas de contratos, visto que são documentos que relatam e rastreiam a comercialização. Os contratos são considerados, neste trabalho, com a perspectiva da acordos comerciais, em que são estipulados preços, quantidade de sacas transacionadas, qualidade e cancelamento da compra em caso de descumprimento dos acordos verbais. Dessa maneira, por meio deste cenário, as transações ocorrem de forma híbrida, conforme apontado por Williamson (2000).

De todos compradores e produtores analisados, apenas um dos produtores utiliza a integração vertical, comercializando seu café para sua própria cafeteria. Nesse contexto, segundo Williamson (1985), a estrutura vertical reduz os custos em função da elevada especificidade de ativos, e gera flexibilidade para possíveis mudanças. De acordo com o produtor, a integração vertical de parte da sua produção ocorreu como meio de diversificar as atividades realizadas, buscando a abertura da

cafeteria para expandir os negócios. Logo, as atividades são realizadas via mercado e integração vertical.

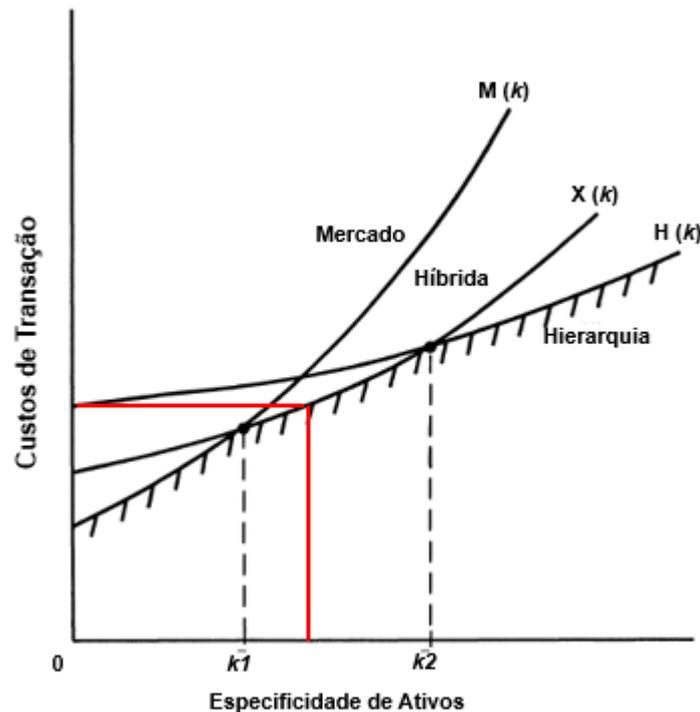
No caso do exportador, devido à grande quantidade de fornecedores e diferentes tipos de compradores, há a casos em que a empresa busca novas formas de organização, como é o caso dos contratos futuros. Nesses casos, o exportador negocia 30% da quantidade produzida da safra anterior de cafés especiais por meio de contratos, visando garantir algumas sacas de cafés com a qualidade de “cafés de entrada” (82/83 pontos). Em outro caso, a empresa busca comprar os grãos de qualidade da propriedade de um dos sócios, podendo ser considerado integração vertical ao se buscar garantir um bem com elevada especificidade de ativos.

Apesar de tais particularidades dos entrevistados, a estrutura de governança entre os produtores e compradores de cafés especiais no Paraná ocorre por meio do mercado e relações híbridas, em grande maioria. No caso das compras e vendas realizadas entre pequenos produtores e cafeterias, há o cenário de mercado *spot*, contudo a transação apresenta baixa frequência, alta especificidade e altas incertezas. No caso do modelo híbrido vinculado a exportadora, a frequência de compra é baixa (apresentando maior nível de frequência nas visitas e contato por meio de visitas técnicas), alta especificidade de ativos e incertezas.

Contudo, ao considerar que as transações possuem incertezas, alta especificidade de ativo e baixa frequência, essas transações mostram-se ineficazes sob a ótica da Economia dos Custos de Transação. Como visto anteriormente, os cafés especiais envolvem especificidades físicas, humanas e temporal, não possuindo as mesma facilidades da comercialização de um bem do tipo *commodity*. Além desse fator, as incertezas e a possibilidade de comportamento oportunista são ressaltados pelos agentes da transação, assim como a baixa frequência de comercialização. Dessa maneira, os atributos da transação mostram que a estrutura de governança utilizada não é a mais adequada para a situação ou não ocorre com contratos formais.

Utilizando o gráfico apresentado Williamson (1991, p. 284), é possível traçar uma linha hipotética dentro do cenário de cafés especiais no Paraná. Levando em consideração os elevados custos de transação entre os produtores e compradores de cafés especiais e o nível de especificidade de ativos, a estrutura de governança mais adequada se estabeleceria na relação contratual. Como apontado na simulação da figura 10.

Figura 10: Simulação estrutura de governança adequada para a transação entre produtores e compradores de cafés especiais.



Fonte: Adaptado de Williamson (1991, p. 284)

Durante as entrevistas, foram apontadas certas inseguranças por parte dos produtores de cafés especiais relacionadas, por exemplo, à frequência da transação. Contudo, os compradores de cafés não demonstraram necessidade e problemas que demandassem a integração vertical. Em outras palavras, os compradores afirmaram que possuem uma carteira de fornecedores e que a saída de alguns fornecedores não trariam grandes transtornos. Entretanto, a falta de uma relação contratual formal já trouxe prejuízos, visto o oportunismo por parte do fornecedor (lote recebido diferente da amostra).

Considerando a ECM, de acordo com Demsetz (2008), visto a redução dos custos de transação, mesmo que haja garantias de direito de propriedade, há a possibilidade de ocorrência de desvios de comportamento dos agentes, buscando a maximização individual da renda. Nesse sentido, para o autor, é preciso avaliar a transação e implementar contratos ou recorrer à integração vertical (DEMZETZ, 2008). Dessa forma é preciso verificar o direito de propriedade, criação e troca de informações e a própria eficiência do controle (BARZEL, 2005).

No cenário de cafés especiais do Paraná, no que diz respeito a mensuração dos ativos, é possível afirmar que a “cesta de atributos” apontadas por Barzel (1982)

é analisada no momento da compra. Como apontado durante o trabalho, o café especial possui uma qualidade desconhecida sem a aplicação dos métodos COB ou SCA. Dessa maneira, a formação de preço e os atributos do bem devem ser verificados antes da compra ou no momento da negociação entre as partes. A mensuração, na maioria dos casos analisados, é realizada pelo comprador devido à falta de conhecimento específico de provas. Contudo, esse cenário gera incertezas perante a falta de verificação das notas dadas.

Nesse sentido, analisando na perspectiva da Economia dos Custos de Mensuração, é possível afirmar que os cafés especiais são bens mensuráveis e com padrões e normativas estabelecidos. Entretanto, devido à necessidade de capacitação técnica e estrutura física como, por exemplo, moedor e torrador de café, o processo de mensuração torna-se complexo. Logo, devido à consecutivas etapas como: análise física dos grãos, medição do tamanho do grão, ponto de torra, preparação das provas e execução por um indivíduo capacitado, a mensuração torna-se custosa nesse cenário.

A construção de um relacionamento estruturado entre os agentes não elimina a necessidade de mensuração ou facilita o processo. Dessa forma, a reputação dos compradores pode influenciar nas incertezas relacionadas ao oportunismo, mas não exclui a mensuração. Mesmo nos casos em que o produtor possui conhecimento para a análise das amostras e confiança no comprador, a mensuração é duplamente executada, visto que este produtor possui cursos e capacitação.

No que diz respeito à presença do Estado nas transações de cafés especiais, foi percebida a baixa participação do Estado nas negociações, visto que não há contratos ou garantias formalizadas, apresentando apenas notas fiscais de compra e venda. Assim como descrito por um dos compradores de cafés especiais, devido à falta de formalização e a presença do Estado, já ocorreu prejuízos financeiros em função da apropriação de renda dos produtores, onde houve a entrega de uma qualidade inferior ao acordo verbal.

Em função dos fatores supramencionados, o direito de propriedade torna-se obscuro como consequência do processo de mensuração, gerando probabilidade de apropriação de renda como apontado anteriormente. Dessa forma, as transação entre produtores e compradores de cafés especiais envolvem: ativos mensuráveis; ativos de difícil mensuração; baixa influência do relacionamento no processo de

mensuração; baixa presença do Estado; alto custo de mensuração; possibilidade de apropriação de renda.

Com base na teoria de Barzel (2005), nota-se que os limites da firma caminham para as relações de risco. Nesse cenário, os ativos são passíveis de mensuração, sendo mensurados antes da compra pelos agentes. No caso, não existem contratos ou relacionamentos de longo prazo que reduzem o custo de transação. Logo, mesmo sem a forte presença do Estado nas transações é possível afirmar que a transação analisada caminha para as relações de risco ou *caveat emptor*.

Contudo, devido ao elevado custo de mensuração e risco de apropriação de renda, os limites da firma mostram-se ineficazes. Dessa maneira, é possível afirmar que ao se analisar a situação da transação entre produtores e compradores de cafés especiais sob a ótica da Economia dos Custos de Mensuração, não há alinhamento entre a teoria e o cenário empírico. De acordo com as perspectivas de Barzel (2005), o contexto analisado demandaria um limite da firma com menor custos de mensuração.

Ao se verificar as características da transação, nota-se a necessidade de um formato da transação que reduza o risco de apropriação de renda. Ao se analisar os limites da firma propostos por Barzel (2005), o cenário de cafés especiais do Paraná se aproximaria das relações contratos, visto que os ativos são mensuráveis e mensurados antes da compra. Além disso, o Estado surgiria a fim de garantir os valores e qualidade trocados durante a transação.

De maneira geral, a transação analisada mostra-se com elevado nível de incerteza, baixa frequência de compra e ativos específicos, fazendo com a relação de mercado seja ineficaz. Contudo, não foi apresentado pelos entrevistados a alta necessidade de controle da transação, o que demandaria a internalização das atividades. Outro ponto a ser ressaltado mostra que mesmo os ativos sendo de difícil mensuração, ao contrário do apontado por Barzel (2005), nas relações de contrato, há normativas para a análise das informações, facilitando a verificação. Além disso, as relações de contrato evitariam conflitos entre as partes, as incertezas, assim como a apropriação de renda. Logo, os agentes envolvidos, ao se considerar as teorias em questão, é possível notar que a relação contratual formal atenderia as incertezas dos produtores e garantia aos compradores o respaldo legal sobre a qualidade do produto.

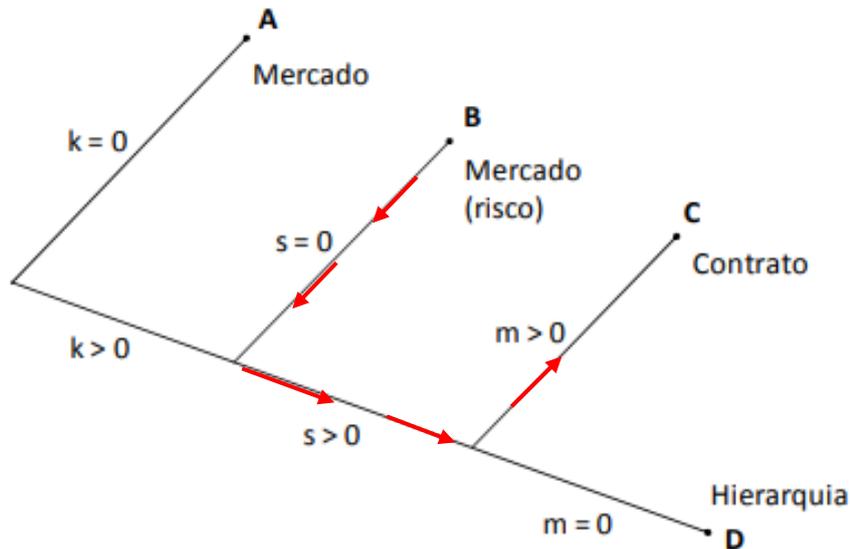
5.8 COMPLEMENTARIEDADE ENTRE ECT E ECM

Por meio da análise executada, pode-se observar que, de maneira individual, que ambas as teorias analisadas apontaram a necessidade de um relacionamento com respaldo contratual para a transação entre produtores e compradores de cafés especiais. Devido à especificidade de ativos, incertezas e frequência da transação seria preciso que os agentes possuíssem salvaguardas perante a possibilidade de comportamento oportunista. Ao mesmo tempo, o processo de mensuração do café especial apresenta-se com elevado custo, entretanto, trata-se de um método mensurável por meio das normativas nacional e internacional.

Ao se verificar a complementariedade entre a teoria ECT e ECM, é ressaltado pelos autores que a estrutura de governança pode se apresentar dentro do formato de mercado, mercado (risco), contrato e hierarquia (SOUZA; BANKUTI, 2012). Nesse sentido, de acordo com a complementariedade apresentada por tais autores, na situação atual, a transação entre produtores e compradores de cafés especiais do Paraná encontra-se no modelo de mercado de risco, no qual há a especificidade de ativos sem qualquer forma de garantia.

Dessa maneira, ao se analisar a probabilidade de comportamento oportunista e necessidade de salvaguardas a transação caminhará, de acordo com as teorias, para a relação contratual. Nessa estrutura de complementariedade, os agentes possuiriam contratos com informações sobre as transações e qualidade baseadas na mensurabilidade do café especial, assim como apresentado na figura adaptada, sendo especificidade de ativos (k), salvaguardas (s) e mensuração (m):

Figura 11: Transição da estrutura de governança atual para a recomendada



Fonte: Elaborado pela autora adaptado de Souza e Bánkuti (2012, p. 87)

Dessa maneira, as teorias apontam a necessidade de transição para a modos de governança mais complexos, como as relações contratuais, dado problemas de apropriação de valor pelas falhas nas mensurações. Logo, estruturas de governança mais complexos poderiam ser adequados nas transações envolvendo mensuração custosa.

6 CONCLUSÃO

Levando em consideração os dados coletados por meio da fase exploratória e das entrevistas semiestruturadas, pode-se notar que, de modo geral, os produtores de cafés especiais do Paraná, possuem pouco conhecimento aprofundado do mercado e pontos técnicos e agrícolas de cafés especiais. A falta de familiaridade com este mercado, faz com que o acesso a outros compradores, poder de negociação, análise da qualidade dos grãos e da bebida fiquem atrelados a um cenário de incertezas.

De acordo com os produtores de cafés especiais do Paraná, o mercado de cafés especiais ainda está se estabelecendo no Paraná, visto que a maioria dos compradores não valorizam a qualidade superior durante a compra. Em outras palavras, a maioria dos compradores compram os grãos com o valor padrão de *commodity* independentemente da qualidade produzida. Este fator é apontado pelos produtores como fator de desincentivo a produção de bebidas superiores. No caso dos compradores de cafés especiais, foi apontado que há uma grande quantidade de fornecedores que produzem cafés de qualidade, não se tornando um problema as questões de fornecimento. Dessa maneira, é possível verificar que, com base nos produtores analisados, os produtores não conseguem penetrar facilmente no mercado de cafés especiais por, muitas vezes, não possuírem contato com outros compradores.

Uma vez estabelecida a relação de compra e venda de cafés especiais, baseado na obra de Williamson (1991), foi observado que a transação entre produtores e compradores de cafés especiais possui especificidade de ativo físico, humano e temporal, demandando estrutura para produção, conhecimento e períodos com maior valorização de cafés especiais. Nesse sentido, a transação de cafés especiais, regida pelos padrões nacionais (COB) e internacionais (SCAA), demanda certos investimentos para a entrada e participação em tal nicho.

Além das questões de especificidade de ativos, a transação entre produtores e compradores de cafés especiais apresenta elevada incerteza visto que, por parte dos produtores, a falta de conhecimento na análise de bebida, o clima e a reputação do comprador tornam-se presentes neste cenário. Sob o ponto de vista dos compradores,

as incertezas estão relacionadas, por exemplo, ao cumprimento dos acordos verbais de qualidade, no qual há o risco de receber sacas diferentes das amostras compradas. Dessa forma, a falta de garantias faz com que as incertezas estejam mais presentes dentro da transação.

A frequência com que estas compras de cafés especiais ocorrem são baixas, visto que as aquisições das sacas de cafés especiais ocorrem uma vez ao ano, geralmente, nos meses pós colheita. A frequência pode ser maior dentro desta transação, quando as partes buscam construir um relacionamento mais conciso a fim de minimizar os riscos por meio da confiança, como foi o caso de um dos compradores analisados.

De maneira geral, os atributos da transação entre os produtores e compradores de cafés especiais do Paraná, mostram que a estrutura voltada para o mercado apresenta falhas, visto que um dos compradores foi prejudicado pelo recebimento de sacas não condizentes com as amostras e que os níveis de incertezas e especificidades de ativos são elevados. Em outras palavras, a estrutura de mercado observada abre espaço para a possibilidade de comportamento oportunista. Nesse sentido, verificando a Economia dos Custos de Transação na obra de Williamson (1991), os atributos da transação indicam que a estrutura adotada deveria ser a relação contratual a fim de minimizar os riscos deste mercado, buscando a utilização de contratos formais para tais transações.

Considerando a Economia dos Custos de Mensuração, foi observado durante a coleta de dados que o processo de mensuração do café especial é complexo e segue normas nacionais (COB) e, principalmente, internacional (SCA). Para uma análise precisa, é necessário, por exemplo, que o avaliador possua curso de análise sensorial de café e torra seja executada corretamente. Dessa maneira, dos produtores analisados nenhum se considera 100% habilitado para a análise de cafés especiais, fator que demanda uma análise de terceira parte ou dos compradores.

Nos casos analisados, devido ao custo de uma terceira parte privada e a falha de conhecimento pleno das instituições públicas, a mensuração é executada pelos compradores, o que gera incerteza por parte dos produtores. Essa situação abre espaço para a captura de valor apontada por Barzel (2005), no qual os compradores podem obter vantagem da falta de conhecimento dos produtores dentro de um cenário com ausência de garantias.

Ao se analisar o processo de mensuração dos cafés especiais é perceptível o elevado custo devido à necessidade de profissionais habilitados e uma estrutura para torra, moagem e análise sensorial do café. Mesmo com parâmetros para a verificação da qualidade da bebida, o processo foi apontado como complexo pelos produtores e alguns compradores de cafés especiais analisados. Desse modo, o limite da firma voltado para o mercado de risco, apresenta-se ineficaz visto as dimensões da transação. De acordo com a teoria defendida por Barzel (2005), considerando o custo e mensurabilidade da transação de cafés especiais, é possível afirmar que a transação ser voltada para a relação de contratos visto a falta de garantias e abertura para a apropriação de renda e, principalmente, as dimensões mensuráveis.

Ao se avaliar em conjunto as teorias é observado que devido a necessidade de salvaguardas, especificidade de ativos positiva e o elevado custo de mensuração apontados por (SOUZA; BANKUTI, 2012), os contratos seriam mais efetivos nas transações entre produtores e compradores de cafés especiais do Paraná. Além disso, é notável que os atributos e as dimensões da transação apontam qual estrutura ou limita da firma é o mais eficaz ao se analisar o cenário da transação. Em outras palavras, os atributos e dimensões regem a transação ao se analisar a Economia dos Custos de Transação (ECT) e a Economia dos Custos de Mensuração (ECM).

Como limitações do trabalho, o estudo abrangeu apenas os pequenos produtores de cafés especiais do Paraná, trazendo uma perspectiva de produtores com baixa produtividade e necessidade de agregação de valor ao café. Além disso, a pesquisa não englobou o consumidor final de café, fazendo com que os conceitos de qualidade apresentados tivessem uma perspectiva de produtores, cafeterias e exportadora. Por último, não foi aprofundado o estudo sobre a real aplicabilidade de contratos formais, visto que os pequenos produtores podem temer assinar contratos que possam não ser cumpridos visto, por exemplo, as incertezas climáticas.

Dessa maneira, como sugestões de trabalhos futuros, essa mesma linha de estudo poderia englobar os grandes produtores de cafés especiais do Paraná, a fim de compreender as diferentes realidades e percepções de tais produtores. Outros trabalhos gerados poderiam incluir o consumidor final na análise da cadeia, buscando trazer a percepção de cadeia, preços e qualidade com tais agentes. Por último, estudos futuros poderiam aprofundar na questão de viabilidade para a estruturação

de contratos formais para produtores e compradores de cafés especiais, visando a real efetividade de tal estrutura.

REFERÊNCIAS

- ABIC. **Associação Brasileira Industrial de Café**. Disponível em: <<http://abic.com.br/certificacao/qualidade/categorias-de-qualidade/>>. Acesso em: 16 de agosto 2018.
- ALMEIDA, L. F. *et al.* Direcionadores de mudança na cafeicultura: passado, presente e desafios futuros. **Caderno Universidade do Café**, v.8, p. 53-75, 2016.
- ANÁLISE estrutural da cafeicultura brasileira. **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento**: Secretaria de Produção e Agroenergia. 2009
- ARBAGE, A. P. **Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos**: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul. 2004. 267 f. Tese (Doutorado em Administração) — Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.
- AUGUSTO, C. A.; SOUZA, J. P.; CARIO, S. A. F. Nova economia institucional: vertentes complementares. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 13, n. 1, p. 93-108, 2014.
- AUGUSTO, Cleicle Albuquerque *et al.* Pesquisa Qualitativa: rigor metodológico no tratamento da teoria dos custos de transação em artigos apresentados nos congressos da Sober (2007-2011). **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 51, n. 4, p. 745-764, 2013.
- BANKUTI, S. M. S. **Análise das transações e estruturas de governança na cadeia produtiva do leite no Brasil**: a França como referência. 2007. 306 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Departamento de Engenharia de Produção, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2007.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70. 1979.
- BARRA, G. M. J. O suporte das associações de interesse privado em canais de distribuição de produtos diferenciados: um estudo de caso no mercado de cafés especiais. 2016.
- 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. Organizational Forms and Measurement Costs. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**. v.1, p.357-373, 2005.
- BARZEL, Y. The propriety rights model. In: Economic analysis of propriety rights/ Yoram Barzel. – 2nd ed. **Cambridge University Press**, 1997.
- BARZEL, Y.; KOCHIN, L. A. Ronald Coase on the Nature of Social Cost as a Key to the Problem of the Firm. **The Scandinavian Journal of Economics**, p. 19-31, 1992.

BELIK, W. **Muito além da porteira**: mudanças nas formas de coordenação da cadeia agroalimentar no Brasil. 1999. 143f. Tese (Livre Docência) - Instituto de Economia - Universidade de Campinas, Campinas.

BRASIL. **CENSO AGROPECUÁRIO**. Disponível em: <https://censos.ibge.gov.br/agro/2017/templates/censo_agro/resultadosagro/agricultura.html> Acesso em: 20 setembro 2018.

BRASIL. Instrução normativa nº 8, de 11 de junho de 2003. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 13 jun. 2003. Seção 1, p. 4-6. Disponível em: http://www.codapar.pr.gov.br/arquivos/File/pdf/cafebenef008_03.pdf. Acesso em: 02 mar. 2018.

BRASIL. **Reposicionamento estratégico das indústrias processadoras de café do Brasil**: propostas para sistematização de políticas públicas e estratégias de negócio. Passo Fundo: Méritos, 2015. 222 p.

BSCA. **Brazil Specialty Coffee Association**. Disponível em: <<http://brazilcoffeeration.com.br/noticias>>. Acesso em: 10 janeiro 2019.

BURRELL, G.; MORGAN, G. **Sociological Paradigms and Organizational Analysis**. London: Heinemann Educational Books, 1979.

CAPRICORNIO COFFEES. **Wide range of coffee profile under 7 different categories**. Disponível em: <<https://www.capricorniocoffees.com.br/>>. Acesso em: 19 maio 2019.

CECAFÉ. Conselho dos exportadores de café do Brasil. **Sobre o café: Produção**. Disponível em: <<http://www.cecafe.com.br/dados-estatisticos/exportacoes-brasileiras/>> Acesso em 23 de setembro de 2017.

CALEMAN, S. M. *et al.* Mecanismos de governança em sistemas agroalimentares: um enfoque nos custos de mensuração. **Revista de Economia e Agronegócio-REA**, v. 4, n. 2, 2006.

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

COASE, R. H. The problem of social cost. In: **Classic papers in natural resource economics**. Palgrave Macmillan, London, 1960. p. 87-137.

COLBARI, A. A análise de conteúdo e a pesquisa empírica qualitativa. **Metodologias e análíticas qualitativas em pesquisa organizacional**. Vitória: EDUFES, p. 241-272, 2014.

DALLA COSTA, A. Contratos, novas tecnologias e produtividade do trabalho entre os avicultores do Sul do Brasil. **Revista Brasileira de inovação**, v. 7, n. 2, p. 313-340, 2008.

DE AVILA MONTEIRO, G. F; ZYLBERSZTAJN, Décio. A property rights approach to strategy. **Strategic Organization**, v. 10, n. 4, p. 366-383, 2012.

DEMSETZ, H. **Toward a theory of propriety rights**. The American Economic Review, v.57, n.2, p.347-359, 1967.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. A disciplina e a pratica da pesquisa qualitativa. In: DENZIN, Norman K.; LINCOLN, Yvonna (orgs). **Planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. 2 ed. Porto Alegre: ARTMED, 2006.

FAGANELLO, L. R. Fatores que influenciam a Qualidade do Café no Paraná. In: **PREMIA EXTENSAO RURAL**, 2., 2006, Santa Terezinha de Itaipu. 2 Prêmio de Extensão Rural. Santa Terezinha de Itaipu: Emater Pr, 2006. p. 1 - 41.

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.

FAULIN, E. J.; AZEVEDO, Paulo F. Distribuição de hortaliças na agricultura familiar: uma análise das transações. **Informações Econômicas**, v. 33, n. 11, p. 24-37, 2003.

FIGUEIREDO, J. C.; CSILLAG, J. M. Construindo pontes conceituais entre atributos da qualidade em alimentos. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 12, n. 34, p. 100-112, 2010.

FOSS, K.; FOSS, N. *Assets, attributes, and ownership*. **Institut for Industriekonomi og Virksomhedsstrategi**. Working Paper, 3, dec. 2000.

GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STRAK, K. **Global Value Chain Analysis: A Primer**. Center on Globalization, Governance & Competitiveness. 2^oed. 2016

GESTÃO de qualidade na cadeia produtiva do café: qualidade da bebida, produção e competição por mercados exigentes. Disponível em: <<https://www.cafepoint.com.br/radares-tecnicos/certificacao-e-qualidade/gestao-de-qualidade-na-cadeia-produtiva-do-cafe-qualidade-da-bebida-producao-e-competicao-por-mercados-exigentes-39636n.aspx>>. Acesso em: 15 agosto 2017.

GIOVANNINI, F.; KRUGLIANSKAS, I. **Organização eficaz: como prosperar em um mundo complexo e caótico, usando um modelo racional de gestão**. Nobel, 2004.

GUIMARÃES, A.; BANKUTI, S.M.S; SOUZA, J.P. Competitividade em sistemas agroindustriais: um estudo sobre inovações e práticas ambientais em empresas do SAI do leite no Paraná. **Revista Conbrad**, v.2, n.2, p. 23-42, 2017.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Levantamento Sistemático da Produção Agrícola**. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/lspa/tabelas>>. Acesso em: 13 de agosto 2018.

ITC, Internacional Trade Center. Niche markets for coffee. **Technical paper 2012**. Disponível em: <<http://www.intracen.org/Niche-Markets-for-Coffee-Specialty-Environment-and-Social-Aspects/>>. Acesso em: 18 maio 2019.

JOSKOW, P. L. **New institutional economics**: a report card. Conference of International Society of New Institutional Economics, Budapest, Hungary, Setembro, 2004.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Elsevier, 2013.

LEÃO, E. de A.; PAULA, N. M. de. A produção de cafés especiais no Brasil e a emergência de novos padrões de competitividade. In: **ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA – ANPEC SUL**, 13., 2010, Porto Alegre. Anais...Porto Alegre: UFRGS, 2010. p. 1-18.

LEE, J.; GEREFFI, G.; BEAUVAIS, J. Global value chains and agrifood standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 109, n. 31, p. 12326-12331, 2012.

LEME, P. H. M. V.; MACHADO, R. T. M. Os Pilares da Qualidade: o processo de implementação do Programa de Qualidade do Café (PQC). **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 12, n. 2, 2011.

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

MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing**. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MALUF, R. Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaio FEE**, P. Alegre, v. 25, n. 1, p. 299-322, 2004.

MALUF, R. S.; WILKINSON, J.; BELIK, W. **Reestruturação do sistema agroalimentar**. Rio de Janeiro: Mauad, 1999.

MARTINS, A.L. **História do café**. 2^oed. São Paulo: Contexto, 2012.

MÉNARD, C. The economics of hybrid organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 160, p. 345-376, 2004.

MENARD, C.; SHIRLEY, M. M. The future of new institutional economics: from early intuitions to new paradigm? **Journal of Institutional Economics**, v. 10, n. 4, 2014.

MINAYO, M. C. de S. (org.). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 29. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2010.

MIZUMOTO, F. M.; ZYLBERSZTAJN, D.. A coordenação simultânea de diferentes canais como estratégia de distribuição adotada por empresas da avicultura de postura. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v.8, n.2, p.147-159, 2006.

MONDELLI, M.; ZYLBERSZTAJN, D. Determinantes dos arranjos contratuais: o caso da transação produtor-processador de carne bovina no Uruguai. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 46, n. 3, p. 831-868, 2008.

NASSER, P.P.; CHALFOUN, S. M. Eficiência da separação de grãos de café de acordo com o tamanho dos grãos de café na análise da qualidade da bebida pelo método químico. In: SIMPÓSIO DE PESQUISAS DOS CAFÉS DO BRASIL, 1., 2000, Poços de Caldas. **Resumos expandidos...** Brasília: Embrapa Café; MINASPLAN, 2000. v.1, p.737-739.

NOGUEIRA, F. T. P.; AGUIAR, D. R. D. Efeitos da desregulamentação na extensão e no grau de integração do mercado brasileiro de café. **Revista de Economia**, v. 37, n. 3, 2011.

NORTH, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: **Cambridge University Press**: 1990.

ORMOND, J. G. P.; PAULA, S.R.L.; FAVARET FILHO, P. Café: reconquista dos mercados. **BNDES SETORIAL**, N.10, p. 3-56, 1999.

PEREIRA, J. A. *et al.* Transações e garantias de direito de propriedade em sistemas agroalimentares: um estudo sobre a aquisição de leite cru por laticínios no estado do Paraná, Brasil. **Espacios**, v. 37, n. 36, 2016.

PEREZ-ALEMAN, P. Global standards and local knowledge building: Upgrading small producers in developing countries. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 109, n. 31, p. 12344-12349, 2012.

PONCIANO, N. J.; DE SOUZA, P. M.; NEY, M. G. Ajustamentos na cadeia agroindustrial do café brasileiro após a desregulamentação. In: **IDeAS**. Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, 2009. p. 1-32.

PONTE, S. The 'latte revolution'? Regulation, markets and consumption in the global coffee chain. **World development**, v. 30, n. 7, p. 1099-1122, 2002.

PRIORI, A. *et al.* **História do Paraná**: séculos XIX e XX. Maringá: Eduem, 2012.

QUADROS, A.V. de C. **Estruturas de governança na cadeia produtiva de cafés Gourmets**: Caso dos produtores da Alta Mogiana. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, 2012.

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

SAES, A. M. Do vinho ao café: aspectos sobre a política de diferenciação. **Informações Econômicas, São Paulo**, v. 36, n. 2, p. 7-19, 2006.

SAES, M. S. M. **A racionalidade econômica da regulamentação no mercado brasileiro de café.** São Paulo: Anablumme, 1997.

SAES, M. S. M.; JAYO, M. (1998). Competitividade do sistema agroindustrial do café. In: Farina, E. M. M. Q. & Zylbersztajn, D. (Ed.). **Competitividade no agrusiness brasileiro.** São Paulo: Pensa/FIA/FEA/USP, 4

SAES, M. S. M.; SILVEIRA, R. L. F. **Novas formas de organização das cadeias agrícolas brasileiras:** Tendências recentes. In: BUAINAIN, A. M.; ALVES, E.; SILVEIRA, J. M.; NAVARRO, Z. (Org). O mundo Rural no Brasil do século 21. Brasília: Embrapa, 2014, p. 297-315.

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

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

SAES, J. L.; HACHICH, W.; FALCONI, F. F. **Fundações: teoria e prática.** São Paulo: Pini. 452 p., 1998

SANTOS, F. L.; NANTES, J. F. D. Coordenação no mercado do café brasileiro: o desserviço da classificação por defeitos. **Gestão da Produção**, v. 21, n. 3, p. 586-599, 2014.

SCA. **Specialty Coffee Association.** Disponível em: <https://sca.coffee/>. Acesso em 28 fev 2018.

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, 2019.

SEBRAE. **Normas que permitem identificar cafés de qualidade.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/norma-permite-identificar-cafes-de-qualidade,d968fa2da4c72410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 16 de agosto 2018a.

SEBRAE. **Reposicionamento estratégico das indústrias processadoras de café.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ro/artigos/reposicionamento-estrategico-das-industrias-processadoras-do-cafe,5266999b516ff410VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 16 de agosto 2018b.

SEREIA, V. J.; DA CAMARA, M. R. G.; VASQUES CINTRA, M. Competitividade internacional do complexo cafeeiro brasileiro e paranaense. **Semina: Ciências Agrárias**, v. 29, n. 3, 2008.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, R. C. da; DELLAGNELO, E. L. Redes de organizações sociais: a inserção da lógica de mercado e a formação de gestores. **Cadernos EBAPE. BR**, v. 2, n. 3, p. 01-11, 2004.

SIMON, H. A. Human Nature in Politics: the dialogue of psychology with political science. **American Economic Review**, 79 (2), p. 293-304, 1985.

SIMON, H. A. Invariants of Human Behavior. **Annu. Rev. Psychol.**, 41, p. 1-19, 1990.

SOUZA, J. P.; BÂNKUTI, S. M. S. Uma análise dos contratos no sistema agroindustrial suinícola no Oeste Paranaense pela ótica da mensuração e da transação. **Informe Gepec**, v. 16, n. 2, p. 79-97, 2012.

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

SUDRÉ, C.A.G. *et al.* Atributos e dimensões mensuráveis: um estudo nas transações de café convencional e fair trade no norte do paraná. In: XXI Simpósio de engenharia de produção, 21, 2015, Bauru. **Anais... Bauru: XXI SIMPEP**, 2015.

THOMAZIELLO, R. A. **A classificação do café**. Disponível em: <<http://revistacafeicultura.com.br/?mat=55115>>. Acesso em: 16 de agosto 2018.

TRIENEKENS et.al. Transparency in complex dynamic food supply chains. **Advanced Engineering Informatics**, Amsterdam, v.26, p. 55-65, jan. 2012.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, p.91-114, 1987.

USDA, United States Department of Agriculture. **Coffee: World Markets and Trade**. Disponível em: <<https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/coffee.pdf>>. Acesso em: 13 de agosto 2018.

VIEIRA, L. M. O impacto das normas alimentares públicas e privadas na coordenação da cadeia da carne bovina: um estudo exploratório. **R. Adm**, São Paulo, v.41, n.1, p. 69-80, jan./mar. 2006.

WILLIAMSON, O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, 36 (June): p. 269-296. 1991.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: The Free Press, 1985.

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

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

WINKLER, C. A. G. **Estruturas de Governança e apropriação de renda no sistema agroindustrial do café**. 2013.139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2013.

ZYLBERSZTAJN, D. **A estrutura de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. 238 p. Tese (Livre-Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

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

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. M. M. Q (Coords.) **Diagnóstico sobre o Sistema Agroindustrial de Cafés Especiais e Qualidade Superior do Estado de Minas Gerais**. Relatório Final PENZA/FEA/USP. 174p. São Paulo: SEBRAE-MG, 2001.

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.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

APÊNDICE A**Roteiro de Entrevista- Produtor****Questões Gerais****Nº da entrevista:****Data:** / /Entrevistado:Contato:Função:Localização:

1. Área total (ha) :
2. Área destinada à cultura do café (ha):
3. Há quanto tempo é produtor de café (anos)?
4. Há quanto tempo é produtor de cafés especiais (anos)?
5. Quantas pessoas da família trabalham na cultura do café?
6. Há quantos funcionários fixos na propriedade rural?
7. Há quantos funcionários temporários na propriedade rural?
8. Quanto da renda da família é composta pelo retorno da cafeicultura (%)?
9. Quantas sacas produziu em 2017? E em 2018?
10. Conte, brevemente, o processo de produção de café da sua propriedade, apontando desde a escolha e plantio da muda até a entrega ao cliente (passando por correção de solo e adubação, poda, controle de pragas e doenças, colheita, pós-colheita, secagem e armazenagem).

Questões de Diferenciação

11. Em sua opinião, o que é um café especial?
12. Em que aspectos o seu café pode ser considerado diferente do convencional/*commodity*? (colheita seletiva, descascado, solo, adubação, processo de secagem, armazenamento, bebida)
13. Por que decidiu produzir cafés especiais?
14. Para entrar nesse negócio de cafés especiais, você precisou fazer algo diferente do que fazia antes? Houve necessidade de mudanças na produção rural [inovação]? Quais? (renovação do talhão, adubação, conservação de solo, lavador, despulpador, secador, gestão da propriedade, planejamento da produção, gestão do sistema produtivo, formas de organização da produção, forma de organização para comercialização, sistema de gestão da produção).
15. Essa necessidade de mudança partiu de onde/ quem? Foi uma exigência? (mercado, comprador, cooperativa, etc.).
16. Essas mudanças envolveram algum tipo de parceria? Qual? Qual a função de cada um na parceria?
17. Há riscos e possíveis perdas na produção de café especial? Quais?

Questões comerciais

18. Como o senhor vende os cafés especiais? (coco, descascado, despulpado)

19. Há quanto tempo vende cafés especiais?

20. Há quantos compradores de cafés especiais na região? Mesmo que não venda para eles

21. Para quem o(a) Sr.(a) vende os cafés especiais? Há intermediários? Como funciona?

		COMP. 1	COMP. 2	COMP. 3	COMP. 4
22	Há quanto tempo vende para esse comprador?				
23	Como é efetuado a venda? Há contrato escrito, venda futura, acordo verbal?				
24	O que, geralmente, é estabelecido com o comprador nos contratos escritos?				
25	O que é combinado verbalmente?				
26	Qual o preço de venda do seu café?				
27	Comparado com o preço do produto convencional, o preço recebido é maior? Quantos (%)?				
28	Em relação ao valor recebido pelo produto a cada pagamento, ele está dentro do que esperava? É melhor? É pior?				

Questões de estrutura de governança

		COMP. 1	COMP. 2	COMP. 3	COMP. 4
29	Com que frequência negocia com o comprador de cafés especiais?				
30	Há quanto tempo negocia com esse comprador?				
31	Há incertezas na negociação com o comprador? (variação do produto, pagamento e etc.)				
32	Como essas incertezas podem atrapalhar a venda e o cumprimento do combinado?				
33	Foi preciso fazer investimentos na produção para vender para este comprador?				
34	Fez investimentos que o (a) Sr.(a) considera “perdidos”, pois não foram valorizados pelo comprador?				
35	Deixar de vender para esse comprador, o (a) Sr.(a) pode ter perdas? Quais?				
36	Que situações poderia levar o (a) Sr.(a) a deixar de vender para este comprador?				
37	Se o (a) Sr.(a) pudesse mudar algo na venda com esse comprador, o que mudaria? Por quê?				
38	Quais as características do café (intrínsecas e extrínsecas) que são mais valorizadas pelo comprador de cafés especiais?				
39	Essas características são acordadas antes da compra? É definido por contrato ou acordo verbal?				
40	É fácil verificar/ analisar essas características valorizados pelo comprador? Como mede?				
41	Se o café não estiver conforme o combinado, o que acontece (desconto, devolução, outras penalidades)?				

42. Você acredita que possui os mesmos custos de produção que os outros produtores? Por quê?
43. Em sua opinião, onde é gerada a maior parte do lucro na cadeia do café?

Questões complementares

44. Quais as dificuldades de produzir e comercializar cafés especiais?
45. Qual a vantagem de produzir e comercializar cafés especiais?
46. O que o Sr (a). espera do futuro do mercado de café? Com gostaria que fosse?

APÊNDICE B**Roteiro de Entrevista- Comprador****Questões Gerais****Nº da entrevista:****Data:** / /Entrevistado:Contato:Função:Localização:

1. Há quanto tempo é comprador de café (anos)?
2. Há quanto tempo é comprador de cafés especiais (anos)?
3. Há quantos funcionários fixos trabalhando com o Sr./Sra.na compra de cafés especiais?
4. Quantas sacas comprou em 2017? E em 2018?
5. Conte, brevemente, o processo de compra de cafés especiais, desde o contato com o produtor até o pagamento e retirada do produto.

Questões de Diferenciação

6. O que há diferente no café especial do café convencional? Como é avaliada a diferenciação do café convencional/ *commodity* e os *cafés especiais*? (colheita seletiva, solo, adubação, processo de secagem, armazenamento)
7. Por que decidiu comprar cafés especiais?
8. Para entrar nesse negócio de cafés especiais, você precisou fazer algo diferente do que fazia antes? Houve necessidade de mudanças nas negociações, armazenamento, compra do produto [inovação]? Quais?
9. Essa necessidade de mudança partiu de onde? (mercado, consumidor, etc.).
10. Essas mudanças envolveram algum tipo de parceria? Qual? Qual a função de cada um na parceria?
11. Há riscos na compra e negociação de café especial?

Questões comerciais

12. Como o Sr./Sra. compra os cafés especiais? (coco, natural, descascado, despulpado)

13. Há quanto tempo compra cafés especiais?

14. Há quantos produtores de cafés especiais na região? De quantos o sr. compra?

		PROD. 1	PROD. 2	PROD. 3	PROD. 4
15	De quem o(a) Sr.(a), geralmente, compra os cafés especiais? Há intermediários? Como funciona?				
16	Há quanto tempo compra para esses produtores?				
17	Como é efetuado a compra? Há contrato escrito, venda futura, acordo verbal?				
18	O que, geralmente, é combinado com produtor nos contratos ou acordos verbais?				
19	Qual o custo do café especial?				
20	Comparado com o preço do produto convencional, o valor pago é maior? Quantos (%)?				

Questões de estrutura de governança

		PROD. 1	PROD. 2	PROD. 3	PROD. 4
21	Com que frequência negocia com os produtores de cafés especiais?				
22	Há quanto tempo negocia com esses produtores?				
23	Há incertezas na compra de cafés especiais (quebra do acordo, recebimento de café inferior ao negociado)? São típicas desse sistema de diferenciação? Ocorre em todas as negociações?				
24	Como essas incertezas podem atrapalhar a compra e o cumprimento do combinado?				
25	Foi preciso fazer investimentos para comprar cafés especiais destes produtores?				
26	Fez investimentos que o (a) Sr.(a) considera “perdidos”, pois não foram valorizados pelo produtor?				
27	Deixar de comprar desses produtores pode gerar perdas? Quais?				
28	Que situações poderia levar o (a) Sr.(a) a deixar de comprar desse produtor?				
29	Se o (a) Sr.(a) pudesse mudar algo na compra com esse produtor, o que mudaria? Por quê?				
30	Quais as características do café que são mais valorizadas nos cafés especiais?				
31	Essas características são acordadas antes da compra? É definido por contrato ou acordo verbal?				
32	É fácil verificar/ analisar essas características valorizadas?				
33	Se o café não estiver conforme o combinado, o que acontece (desconto, devolução, outras penalidades)?				

34. Você acredita que possui os mesmos custos de negociação que os outros compradores? Por quê?
35. Em sua opinião, onde é gerada a maior parte do lucro na cadeia do café?

Questões complementares

36. Quais as dificuldades de comprar e comercializar cafés especiais?
37. Qual a vantagem de comercializar cafés especiais?
38. O que o Sr.(a) espera do futuro do mercado de cafés especiais? Como?
39. Sr.(a) gostaria que o mercado de cafés especiais se comportasse no futuro?