

CONDIÇÕES DE APROPRIAÇÃO DE RENDA NO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DO CAFÉ

Carolina Andrea Gómez Winkler (PG – UEM/
José Paulo de Souza (UEM)

RESUMO

Os sistemas agroindustriais tem sido alvo dos estudos por estarem presentes em um ambiente sistêmico, caracterizado pela interdependência dos agentes, e assim possui a necessidade de ações de coordenação na busca de competitividade. Neste contexto, conflitos podem existir tendo em vista que os objetivos dos agentes podem ser diferentes ou não alinhados, e sujeitos a atitudes oportunistas e assimetria de informação, que podem resultar em apropriação de renda por uma das partes da relação. Esse contexto orientou a discussão acerca do sistema agroindustrial do café foi e continua sendo importante para a economia brasileira, dado que, atualmente, o Brasil é o maior exportador de café *commodity* do mundo, e o segundo maior consumidor. Essa condição e as evidências da possibilidade de apropriação de renda na relação entre produtor e processador nas regiões Norte e Noroeste do Paraná justificaram seu estudo. Assim, o objetivo deste trabalho é caracterizar os aspectos presentes no Sistema Agroindustrial do Café nas regiões Norte e Noroeste do Paraná que podem estar favorecendo a apropriação de renda na relação entre produtores e processadores, à luz da Economia dos Custos de Transação, Economia dos Custos de Mensuração e Organização Industrial. Assim, para a realização deste trabalho foi utilizado o método de revisão da literatura, e a análise de dados secundários. Como resultados foram identificados três fatores que podem indicar apropriação de renda nas regiões: integração vertical por parte de produtores de café *gourmet*; assimetria de informação na compra e venda do café verde; a concentração dos processadores.

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

1 INTRODUÇÃO

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

Ao se considerar a interdependência dos agentes, na medida em que há a busca coordenação nas transações entre empresas que atuam em diferentes fases do fluxo de produção, existe a possibilidade de conflitos de interesses, tendo em vista que as estratégias tendem a ser diferentes (BRAGA; AGUIAR; TEIXEIRA, 2005). Neste contexto, relações contratuais são estabelecidas com o intuito minimizar os riscos, porém, segundo Azevedo (2000), devido à assimetria de informações, os contratos são incompletos e podem proporcionar renegociações que podem gerar comportamento oportunista por meio da apropriação de renda a uma das partes da relação.

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

Reforça o rol de justificativas para seu enfoque, a constatação de que a produção do café se destaca, visto que o Brasil é o maior produtor e exportador de café *commodity* do mundo, sendo responsável por 48,9% da produção mundial (ANÁLISE..., 2009). No ano de 2011, a produção total no Brasil foi 2.289.282 t ou 38,2 milhões de sacas de 60 kg (IBGE, 2012). Além disso, o País é o segundo maior consumidor de café do mundo, conta com uma cadeia produtiva competitiva em que os exportadores operam com eficiência, por meio de modernos instrumentos de comercialização, e a estrutura logística se destaca no âmbito internacional (ANÁLISE..., 2009).

No caso do Paraná, na década de 60, o estado era o maior produtor de café do Brasil, produzindo um total de 20 milhões de sacas (54% da produção total do país) (NACIF et al, 2004). Desde a geada 1975, o estado sofre para recuperar a posição de destaque que ocupava no cenário nacional. Após esse período, a redução da área plantada e as conseqüências advindas das regulamentações e desregulamentações no setor estabeleceram novos desafios à cafeicultura paranaense (PANOBIANCO, 2010). Atualmente, a produção de café no Paraná, embora seja responsável por apenas 3,36% da produção brasileira, ocupa o sexto lugar de produção do café do Brasil (ICO, 2012). O Estado obteve produção total de 1,47 milhão de sacas, e 97.420 hectares cultivados no ano de 2009 (FUNCAFÉ, 2009), e as regiões Norte e Noroeste, objeto de pesquisa deste estudo, foi responsável por 90,58% da produção do Estado na safra 09/10, produzindo um total de 125.621,93 toneladas de café (SEAB/DERAL, 2012).

Diante desse contexto, este trabalho tem como objetivo caracterizar os aspectos presentes no Sistema Agroindustrial do Café nas regiões Norte e Noroeste do Paraná, os quais podem estar favorecendo a apropriação de renda na relação entre produtores e processadores. Para isso são consideradas a Economia dos Custos de Transação, Economia dos Custos de Mensuração e Organização Industrial. A proposta da abordagem complementar das teorias da Economia dos Custos de Transação e Organização Industrial para análise de Sistemas Agroindustriais foi realizada e justificada por alguns autores (ZYLBERSTAJN, 1995; FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997; SAES 2009). Conforme Farina, Azevedo e Saes (1997) ambas as teorias – ECT e OI – possuem o objetivo de explicar como os agentes se organizam no mercado, sendo que a OI explica a atuação pelo poder de mercado e a ECT explica a atuação pela busca da eficiência (redução dos custos de transação). Quanto a Teoria dos Custos de Mensuração (ECM), na abordagem da Nova Economia Institucional, essa se complementa com a Teoria

dos Custos de Transação (ECT) (ZYLBERSTAJN, 2005). Conforme o autor, a ECT considera a formação de estrutura objetivando a proteção contra apropriação de quase-renda, enquanto a ECM objetiva a proteção de valor e as dificuldades na mensuração das dimensões das transações. Para atingir o objetivo proposto, este trabalho contém além desta introdução, os indicativos metodológicos, a revisão da literatura com uma breve apresentação dos aspectos importantes da Nova Economia Institucional e Organização Industrial, a apresentação de algumas informações sobre o Sistema Agroindustrial do café, a discussão acerca dos fatores que favorecem a apropriação de renda e como a teoria justifica esses fatores, e por fim as considerações finais.

2 INDICATIVOS METODOLÓGICOS

Este trabalho, na forma de ensaio, foi realizado por meio de pesquisa bibliográfica, que segundo Medeiros (2005), se caracteriza pela pesquisa em livros e revistas sobre o assunto que será estudado, e tem por objetivo atualizar o autor sobre as pesquisas já realizadas sobre o tema. Godoy (2006) afirma que a pesquisa bibliográfica é importante para informar os caminhos metodológicos já percorridos de forma que torne possível mapear os principais paradigmas orientadores das pesquisas já desenvolvidas. Desta forma, neste ensaio é apresentada uma revisão bibliográfica sobre a Nova Economia Institucional (Economia dos Custos de Transação e Economia dos Custos de Mensuração) e Organização Industrial, e dados secundários sobre o Sistema Agroindustrial do Café.

3 REVISÃO DA LITERATURA

3.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

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

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

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

3.1.1 Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação (ECT) consiste em uma extensão da Nova Economia Institucional, concentrada no nível micro-analítico que se preocupa com as estruturas de governança. Em sua essência, conforme Williamson (1985), a ECT tem como pressuposto que o ambiente possui custos de transação positivos, ou seja, existem custos para proteger e capturar direitos de propriedade¹.

Assim, o nível de análise da ECT é a *transação*, e parte-se do pressuposto que a organização deve adotar estruturas de governança que reduzam os custos de transação. Como afirma Saes (2009), o estudo dos custos de transação além de auxiliar nas decisões sobre os limites da firma, também contribui para o entendimento das relações entre os agentes da cadeia. Para a mesma autora, os custos de transação existem devido às falhas de mercado, onde os direitos de propriedade não são perfeitamente protegidos.

Na abordagem da ECT, os pressupostos comportamentais são caracterizados pela racionalidade limitada e oportunismo (WILLIAMSON, 1985). Ao discutir a racionalidade limitada, Williamson (1985) afirma que os agentes possuem intenção racional, porém agem de forma limitada. Dessa forma, os agentes não possuem a capacidade cognitiva de prever adequadamente os eventos futuros. Nesse caso, está relacionada com aspectos condicionantes das condutas dos agentes diante das incertezas, e também com relação à capacidade de acumular e processar informações. Assim, quanto maior a incerteza, maior a quantidade de contingências futuras e conseqüentemente, a elaboração dos contratos se torna mais complexa.

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

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

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

Quanto à frequência, essa está relacionada com o número de vezes que agentes transacionam. Para Farina (1999) a frequência possui papel duplo. Primeiramente, quanto maior a frequência

¹ Para Barzel (2005, p.348) “direitos de propriedade são direitos econômicos sobre uma mercadoria, e eles indicam a habilidade para apreciar esta mercadoria direta ou indiretamente através da troca”;

das transações, menores os custos associados à coleta de dados e elaboração de contratos que imponham restrições ao comportamento oportunista. Em segundo lugar, na medida em que a frequência é alta, a reputação pode ser desenvolvida, limitando a ação oportunista e perda de ganhos futuros.

Com o intuito de atingir a eficiência por meio da redução dos custos de transação, os agentes fazem uso de mecanismos para regular as transações, denominados estruturas de governança (WILLIAMSON, 1985).

De acordo com Williamson (2000), as estruturas de governança são microinstituições que regulam uma transação específica, e deve se adequar às características da transação à qual se vincula. Para Farina (1999, p.150) “governar a transação significa incentivar o comportamento desejado e, ao mesmo tempo, conseguir monitorá-lo”. Assim, conforme a autora, estratégias competitivas dependem de estruturas de governança apropriadas para que possam ser bem sucedidas.

Para Williamson (1991) a estrutura de governança deve estar de acordo com o nível de especificidade de ativos que a transação possui. Desta forma, o autor apresenta o gráfico 1, com uma relação direta entre os custos de transação e a elevação do nível de especificidade de ativos (k).

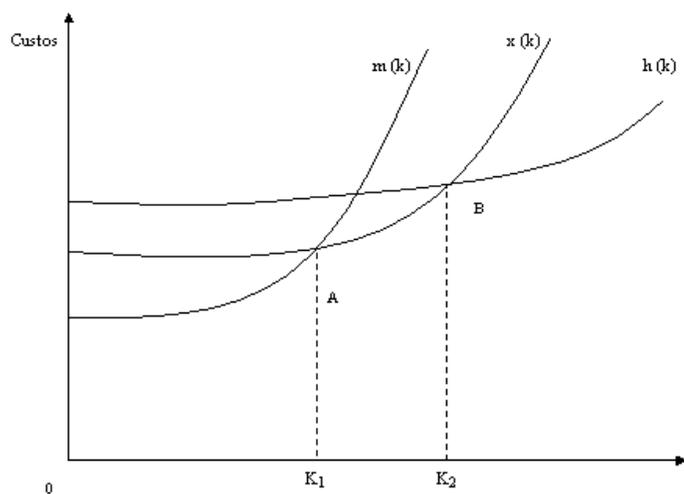


Gráfico 1: Formas de Governança e Especificidades de Ativos

Fonte: Williamson, 1991

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

3.1.2 Economia dos Custos de Mensuração

A Economia dos Custos de Mensuração (ECM) surgiu como um complemento à Economia dos Custos de Transação, tendo como seu autor principal Yoram Barzel. Nessa orientação, o pressuposto é que as transações implicam trocas de informações, e essas possuem custos de obtenção e transmissão (BARZEL, 2001; 2005). Assim, busca-se compreender como as propriedades de um produto e suas respectivas informações podem ser utilizadas para estabelecer as relações de troca, e como a propriedade pode ser dividida entre os negociantes (BARZEL, 1982).

A ECM, assim como a ECT, estuda a razão da existência da firma, seus limites, tamanhos e formas de realizarem as transações, dentre outras questões acerca da economia das organizações. É uma abordagem complementar a ECT, considerando como questão central o custo da mensuração dos atributos para a decisão da estrutura organizacional (BARZEL, 2001). De acordo com Zylbersztajn (2005), as variáveis principais da ECM são menos precisas do que da ECT, porém destacam a existência da variabilidade nas transações. Assim, a unidade de análise desta abordagem consiste em transações decompostas em dimensões mensuráveis, ou seja, decomposição da transação em itens mensuráveis que exercem influencia na proteção do direito de propriedade, em que sua presença permite que o direito legal ou o direito econômico possa ser exercido (ZYLBERSZTAJN, 2005). Desta forma, identifica-se hipótese testável, que na medida em que a mensuração é fácil e de baixo custo, as transações são favoráveis aos contratos, enquanto que conforme a mensuração é difícil e mais subjetiva, deve-se optar pelas relações de longo prazo ou integração vertical (BARZEL, 2005). Isso implica que, conforme os custos de mensuração diminuem, as atividades via mercado aumentam, enquanto as atividades internas da firma diminuem. A figura 1 apresenta um esquema da ECM, com a unidade de análise e os seus pressupostos.

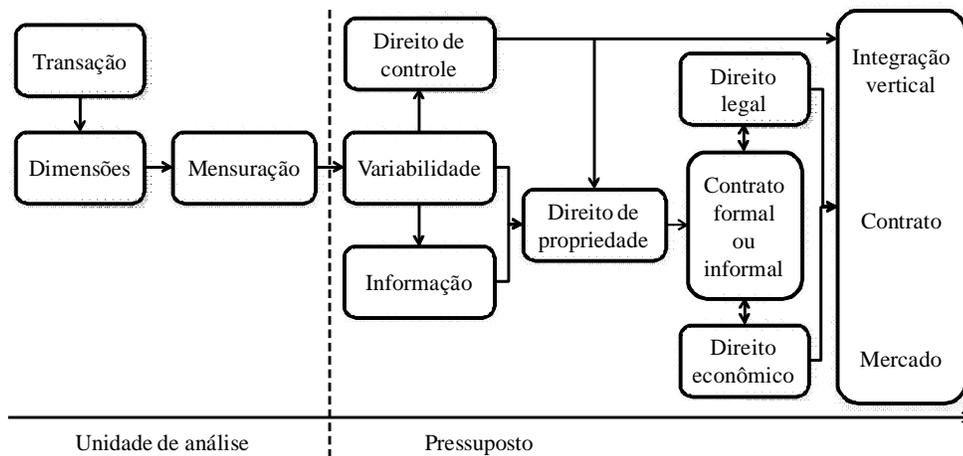


Figura 1: Teoria dos Custos de Mensuração: Unidade de análise e pressupostos

Fonte: Souza (2010)

3.2 ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

Segundo Azevedo (1998) a Organização Industrial (OI) surgiu na década de 30, como consequência de um rompimento da análise tradicional da economia. Na década de 70, de acordo com Tirole (1994), a OI teve um progresso significativo, se tornando elemento central nos estudos da microeconomia, com foco principal o estudo do funcionamento dos mercados. Para Gremaud *et al* (2003) a OI surge como uma literatura que permite fornecer respostas adequadas aos problemas reais das firmas e dos mercados, diferentemente dos modelos

tradicionais da microeconomia. Como apresentam os autores, estes modelos tradicionais possuem limitações ao oferecer modelos onde a realidade é considerada como concorrência perfeita, informações disponíveis e sem custos, além da capacidade ilimitada dos agentes para solucionar os problemas.

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

3.2.1 Modelo Estrutura-Conduita-Desempenho

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

3.2.2 Estrutura de Mercado

Dentro do modelo ECD, o presente trabalho tem como foco a estrutura de mercado. Fischer (1997) afirma que a importância do estudo da estrutura do mercado consiste no seu impacto sobre as motivações, oportunidades e decisões dos agentes econômicos. Além disto, conforme Farina (2000) a compreensão da estrutura do mercado é importante para as organizações visto que seus desempenhos estão associados à estrutura na qual a firma está inserida. Nessa orientação, é o mercado que permite compradores e vendedores trocarem bens e serviços em troca de um pagamento monetário (BELLEFLAMME; PEITZ, 2010).

Segundo Gremaud *et al* (2003) as estruturas de mercados consistem em modelos que refletem os aspectos de como os mercados estão organizados. Assim, para os autores, cada estrutura evidencia algumas características essenciais para a compreensão do funcionamento dos mercados, e podem ser classificadas em estruturas clássicas básicas e outras estruturas. As estruturas básicas são divididas em monopólio, que possui um único vendedor que estabelece o preço de seu produto, e concorrência perfeita, onde existem vários vendedores e vários compradores em um mercado em que nenhum dos agentes possui influencia significativa no preço. As outras estruturas clássicas são: concorrência monopolista², oligopólio³,

² Também chamada de concorrência imperfeita, a concorrência monopolista possui como característica básica a existência de produtos diferenciados, sendo eles substitutos básicos (GREMAUD *et al*, 2003).

³ Oligopólio se caracteriza pela existência de um pequeno número de produtores e vendedores que fabricam produtos que são substitutos próximos entre si (GREMAUD *et al*, 2003).

monopsônio⁴ e monopólio bilateral⁵, modelos derivados dos modelos clássicos básicos, porém diferem um pouco em algumas hipóteses.

Ao considerar os sistemas agroindustriais, Farina (2000) classifica os mercados de acordo com o grau de concentração, características do produto e a existência de barreiras à entrada. São eles: mercados competitivos, oligopólios concentrados, oligopólios diferenciados, oligopólios competitivos e monopólios naturais. Os mercados competitivos são mercados com produto homogêneo, fragmentado e com ausência de barreiras à entrada, como exemplo as *commodities* agrícolas. Oligopólios concentrados também se caracterizam pelos produtos homogêneos, porém possuem elevada concentração e elevadas barreiras à entrada. Oligopólios diferenciados são mercados que possuem produtos diferenciados, com barreiras à entrada e elevada concentração. Oligopólios competitivos também são mercados que possuem produtos diferenciados com barreiras à entrada, alta concentração e com presença de franja competitiva, que é considerada como a existência de firmas médias e pequenas. Por fim, monopólios naturais em que somente uma firma opera em decorrência do elevado custo, em geral associados a serviços de utilidade pública. Para Kupfer e Hasenclever (2002) os fatores que delimitam a estrutura do mercado são: barreiras à entrada, diferenciação de produtos, integração e concentração de vendedores e compradores.

4 SETOR CAFEIRO

O Brasil é considerado o maior e mais importante produtor de café do mundo, com uma diversidade de regiões produtoras, variedade na qualidade do café, e diversos modelos tecnológicos de produção (SAES, NAKAZONE, 2002). De acordo com a tabela 1, que apresenta os países que mais produzem café no mundo, o Brasil é o maior produtor, e conforme Saes e Nakazone (2002) também possui baixos custos de produção. Além disso, no País, o café é produzido em 14 estados, está presente em 1400 cidades, emprega direta e indiretamente 8,4 milhões de trabalhadores, além do consumo interno ser considerado o segundo maior do mundo (ANÁLISE...,2009).

Tabela 1 – Produção mundial de café

País	2010	2011
Brasil	48095	43484
Vietnã	19467	18300
Etiópia	7500	8312
Indonésia	9129	8250
Colômbia	8523	7800
Peru	3986	5443
Índia	5033	5333
Mundo	134241	131382

Nota: Em milhares de sacas

Fonte: Elaborado com base nos dados da ICO 2012

Ao caracterizar o Sistema Agroindustrial do Café no Brasil, Saes e Nakazone (2002) identificaram que os elos que compõe esse sistema são responsáveis desde a obtenção de insumos até a entrega do produto acabado ao consumidor final. Esses elos são formados por diversos agentes que, em conjunto, permitem que o café possa ser colhido, processado e, por

⁴Monopsônio se distingue pela existência de muitos vendedores e um único comprador (GREMAUD *et al*, 2003).

⁵Monopólio bilateral possui como particularidade o confronto entre um monopolista e um monopsonista. Este confronto acontece devido as posições conflitantes onde a definição do preço se dá somente por meio de uma negociação recíproca entre os agentes (GREMAUD *et al*, 2003).

fim, comercializado. De acordo com Saes e Nakazone (2002) o sistema brasileiro de café é composto por vários segmentos, conforme Figura 2.

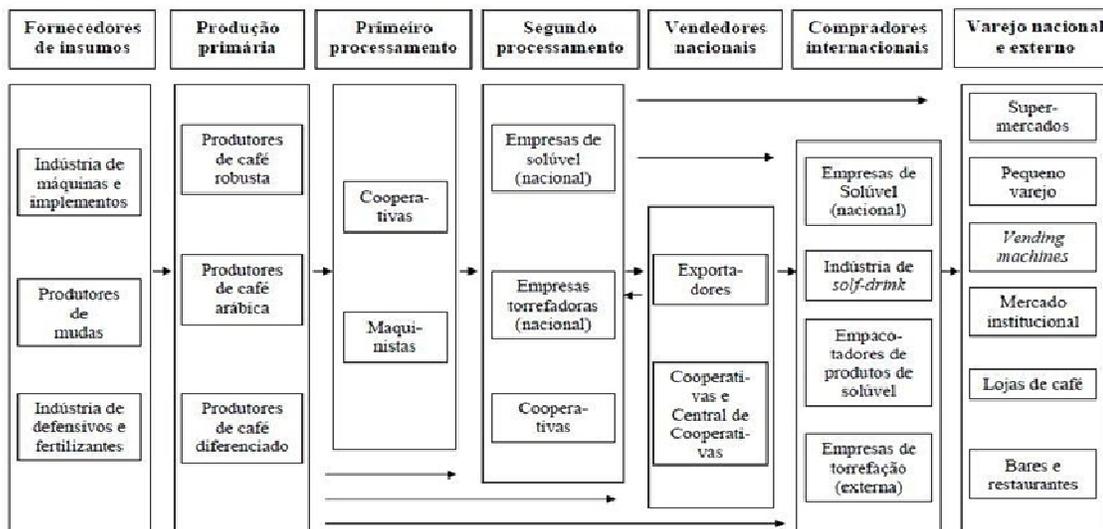


Figura 2: Diagrama do sistema agroindustrial do café do Brasil

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

Conforme Saes e Nakazone (2002), a matéria-prima, advinda do sistema cafeeiro, dá origem a três tipos de produtos: o café torrado, o café torrado e moído e café solúvel. Conforme observado na figura 1, a primeira transação envolve os fornecedores de insumos e a produção primária, que se utiliza de diversas máquinas específicas para a produção de café, como: as colheitadeiras, os secadores de café, os separadores de grãos, os catadores de pedras, entre outros. Já no primeiro processamento, as cooperativas exercem papel importante na compra de insumos, uma vez que os produtores podem usufruir de preços menores em função das compras conjuntas.

O café beneficiado segue para o segundo processamento por meio das cooperativas que também assumem o papel de armazenadoras; por maquinistas, exportadores e/ou corretores; pela venda direta dos produtos para as indústrias de processamento; e mediante a integração nas cooperativas. O café beneficiado também pode ser vendido diretamente para os vendedores nacionais, composto pelos exportadores e cooperativas centrais, que seqüencialmente vendem para os compradores internacionais. Estes, por fim, vendem para o varejo internacional.

Desde a desregulamentação do mercado do café em 1989, houve um significativo crescimento, e um aumento global na renda dos cafeicultores (RICUPERO, 2005). Porém, de acordo com o mesmo autor, a participação dos produtores de café na renda gerada por esse sistema diminuiu em vinte anos, de 36% para 8%. Assim, “a dinamização do setor não se refletiu em ganhos proporcionais para grande maioria dos envolvidos com o cultivo da matéria prima” (MIRANDA, 2009, p.3).

Ao observarmos o estado do Paraná, estado objeto deste estudo, identificamos que ocupa neste ano o sexto lugar de produção de café no Brasil, e conta com aproximadamente 16500 produtores, em sua maioria pequenos proprietários (FUNCAFÉ, 2009), embora participe com apenas 3,36% na produção nacional (gráfico 2).

Safra brasileira de Café (2012)

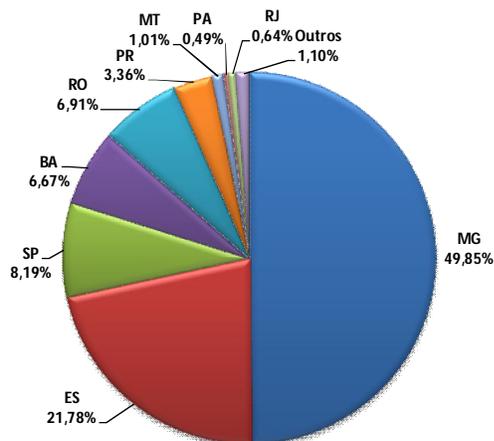


Gráfico 2: Safra brasileira de café – Área de produção (ha)

Fonte: Elaborado a partir de CONAB, 2012

A região é vulnerável a geadas, o que afeta a qualidade e a produtividade das lavouras, tendo assim a necessidade de criar ações para tornar o setor competitivo e estável (FUNCAFÉ, 2009). Nos últimos anos, de acordo com Bronzeri (2009), há predomínio da produção do café *commodity* na região do Paraná, que compete pela liderança em custos. Existe também a produção de cafés especiais, por meio de novos arranjos, novas tecnologias de produção, e novos programas. Conforme a autora, esses cafés especiais competem pela diferenciação do produto, notadamente na qualidade superior da bebida, ou por produção relacionada a aspectos sociais e ambientais.

Ao estudarmos sobre a estrutura de governança e a estrutura de mercado vigente, algumas evidências sobre uma possível apropriação de renda são encontradas no Sistema Agroindustrial do Café nas regiões Norte e Noroeste do Paraná: a integração vertical, assimetria de informação e concentração, detalhadas a seguir.

4.1 INTEGRAÇÃO VERTICAL

Em seus estudos, Bronzeri (2009) identificou a existência de integração vertical por parte de produtores de café especial que passaram a processar o produto, na região Norte do Paraná. Pela abordagem da Economia dos Custos de Transação, a integração vertical consiste na fabricação internamente de produtos, pode ocorrer no sistema produtivo a montante e a jusante, e implica em eficiência pela redução dos custos de transação (KLEIN, CROWFORD, ALCHIAN, 1978; WILLIAMSON, 1985). Para Williamson (1985) o principal fator para explicar a integração vertical é a existência de ativos específicos, ou seja, quanto maior a especificidade de ativos, a integração vertical se torna mais favorável, pois existe um alto grau de dependência bilateral. Em complemento, Pondé (1993) afirma que a integração vertical permite a mitigação da incerteza comportamental e também do oportunismo, pois elimina os contratos e os reajustes contratuais, além de permitir a especialização da tomada de decisões pelos agentes, e facilitar a resolução de conflitos.

Assim, percebemos que no caso da região Norte do Paraná, a existência de ativos específicos, no caso o café especial, justifica a integração vertical por parte dos produtores, que de acordo com Bronzeri (2009) conseguiram eliminar o poder de negociação do comprador de café verde, obteve agregação de valor ao produto ao produzir café *gourmet*.

Pela abordagem da Economia dos Custos de Mensuração, para assumir a configuração da integração vertical, dois aspectos são influenciadores (BARZEL, 2005). O primeiro é o custo da mensuração dos atributos, e o segundo a possibilidade de apropriação de quase-renda.

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

Desta forma, a integração vertical também é justificada pela ECM, tendo em vista que, de acordo com Bronzeri (2009), o controle da qualidade do produto, ou a mensuração dos atributos é feita por meio do desconto de um percentual de defeito encontrado na amostra. Operacionalmente, a quantidade de grãos defeituosos em relação ao total de grãos é descontada, comparando com o padrão de exportação, independente do tipo de defeito.

Percebemos que a mensuração das dimensões é realizada de forma parcial e até subjetiva, e também não existe garantia dos direitos de propriedade pela inexistência de um contrato, o que justifica a integração vertical por parte dos produtores de café.

4.2 ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO

Saes e Farina (1999), em suas pesquisas realizadas em todo o Brasil, identificaram a assimetria de informação na compra e venda do café. De acordo com as autoras, a assimetria de informação e a divergência de interesses entre os agentes da cadeia permitem um comportamento oportunista, visto que existe premiação inadequada de cafés de qualidade superior, desincentivando assim a adoção de práticas para garantir a qualidade do produto.

Pela ECM, a assimetria de informação implica em direitos econômicos de propriedade mal definidos, o que pode gerar captura de oportunidades, acarretando em apropriação de renda (BARZEL, 2005). Segundo Barzel (2001, p.4) “direitos econômicos são o que as pessoas podem fazer com suas *commodities* ou ativos⁶”, ou seja, o direito sobre atributos de um ativo controlado por um agente. Assim, conforme o autor, os agentes buscam maximizar os direitos econômicos, dependendo da ação dos outros indivíduos. Neste ponto se destaca a variável informação, que dá significado à posse na medida em que essas possuem custos, a ausência de informação pode identificar que os direitos de propriedade não são claros e sua garantia é custosa (BARZEL, 2005).

Cabe destacar que na ECM, o foco é estudar maneiras de construir mecanismos para proteger os direitos de propriedade associados com as dimensões da transação (ZYLBERSTAJN, 2005). Percebe-se que o estudo dos direitos de propriedade é a questão central nesta abordagem, que está relacionado com os custos da informação.

No caso do Paraná, podemos identificar que a assimetria de informação acontece na negociação entre os produtores e exportadores, que é intermediada por corretores. De acordo com Bronzeri (2009) são os corretores que levam o café aos compradores para serem avaliados, sem a presença do produtor. Desta forma, a existência de intermediários pode gerar dúvidas no processo e limitar a capacidade do sistema de garantir os direitos de propriedade. Isso permite uma apropriação de renda, ou seja, um mecanismo de mensuração existente e aceito, e um mercado estruturado sob presença de intermediários potencializa a perda de renda pelo lado do produtor.

⁶Economic rights are what people can do with their commodities or assets (BARZEL, 2001, p.4)

4.3 CONCENTRAÇÃO

Outro aspecto encontrado na literatura que pode favorecer a apropriação de renda no caso do Sistema Agroindustrial nas regiões Norte e Noroeste do Paraná é a concentração. Bronzeri (2009) fez um levantamento sobre os processadores de café na região e encontrou 6 indústrias de torrefação e moagem, 1 indústria de café solúvel e 5774 produtores. Para Resende e Boff (2002), a concentração consiste em um aspecto determinante da estrutura de mercado pela visão da Organização Industrial. Conforme os autores, a concentração diz respeito à concorrência existente em determinado mercado, e reflete uma desigualdade na repartição do mercado entre as empresas. Mello (2002) afirma que a concentração implica em situações nas quais os participantes perdem sua autonomia por meio de fusões, aquisições, incorporações e formação de grupos. Conforme a autora, a concentração pode trazer ganhos de eficiência por meio das economias de escala e escopo, economias de racionalização e especialização, utilização e expansão de capacidades, sinergias e outras formas de interação, economia em P&D, prevenção de comportamentos oportunistas, dentre outros.

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

Segundo Mello (2002) e Resende e Boff (2002), a concentração implica em poder de mercado, que representa a capacidade de controlar o preço dos produtos, ou seja, fixar e sustentar os preços em um nível acima dos concorrentes sem incorrer em prejuízos na sua participação de mercado. Conforme Schmalensee (1988) o poder de mercado é equivalente ao poder de monopólio, que em curto prazo consiste na capacidade de aumentar os lucros acima do custo marginal; e em longo prazo, é a capacidade de ganhar persistentemente lucros acima do normal por fixação de preços acima do custo médio.

Além do poder de mercado, a concentração também pode gerar poder de compra (NOLL, 2005). Para o autor, o poder de compra consiste na situação em que os compradores exercem poder de mercado frente aos vendedores forçando-os a reduzirem seus preços abaixo do que seria estabelecido em um mercado competitivo. Assim, conforme Noll (2005), o poder de compra acontece na existência de um comprador (monopsônio) ou poucos compradores (oligopsônio) para muitos vendedores. Em algumas transações de mercado em que o processador exige exclusividade na compra do produto, a relação de poder se estabelece a partir do delineamento monopsônico, favorecendo assim o exercício de poder na compra de tais produtos. Essa informação consiste em um indicativo para estudos mais aprofundados, sabendo que existe a concentração, pesquisas que mostrem quais os impactos no mercado e no Sistema Agroindustrial como um todo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o objetivo de caracterizar os aspectos presentes no Sistema Agroindustrial do Café nas regiões Norte e Noroeste do Paraná que podem estar favorecendo a apropriação de renda na relação entre produtores e processadores, neste artigo foram abordados aspectos da Economia dos Custos de Transação, Economia dos Custos de Mensuração e Organização Industrial. Empiricamente, foram apresentados dados do Sistema Agroindustrial do Café, e sua importância para a economia nacional e regional. Além disso, foi possível destacar aspectos

que podem favorecer a apropriação de renda na relação entre produtores e processadores nas regiões Norte e Noroeste do Paraná. Dentre estes aspectos, enfatizamos a integração vertical por parte dos produtores de cafés especiais, justificada pela ECT; a assimetria de informações na compra e venda do café, sob o olhar da ECM; e por fim a concentração dos processadores, sob a ótica da OI, mais precisamente a estrutura do mercado.

O maior aprofundamento nesses pontos, de forma identificar como esses aspectos se apresentam no Estado, se estabelece como principal limitação deste trabalho, e como consequência deve orientar futuros trabalhos. Esses devem se orientar pela obtenção de dados primários a fim de ratificar os resultados obtidos, e também realizar este estudo com outros sistemas agroindustriais.

6 REFERÊNCIAS

- ANÁLISE estrutural da cafeicultura brasileira. **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento**: Secretaria de Produção e Agroenergia. 2009
- AZEVEDO, P.F. Manual de Economia. São Paulo: Saraiva, 1998.
- AZEVEDO, P.F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola (IEA), v.47, p.33-52, 2000.
- 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. A Theory of Organizations: To Supersede the Theory of the Firm. 2001
- BARZEL, Y. Organizational Forms and Measurement Costs. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**. v.1, p.357-373, 2005.
- BELLEFLAMME, P.; PEITZ, M. **Industrial Organization**: Markets and Strategies. New York: Cambridge University Press, 2010.
- BRAGA, M.J; AGUIAR, D.R. D.; TEIXEIRA, E.C. Defesa da concorrência e poder de mercado no agronegócio. Viçosa: UFV, 2005.
- BRONZERI, M. S. **A influências das estratégias competitivas e colaborativas da cadeia produtiva do café no conteúdo estratégico das empresas e produtores do norte pioneiro do Paraná**. 2009. 194 f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Paraná, 2009.
- CARLTON, D.W.; PERLOFF, J.M. **Modern Industrial Organization**. Third Edition. New York: Addison Wesley Longman, 1999.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, v.4, n.16, New Series, p.386-405, 1937.
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento: Acompanhamento da Safra Brasileira – Café. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/12_05_10_08_56_04_boletim_cafe_-_maio_2012.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2012.
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Levantamento Sistemático da Produção Agrícola**.2012.
- FISCHER, C.C. What can economics learn from marketing's market structure analysis? **Business Quest** – Journal of applied topics in business and economics, Carrollton, Georgia USA, 1997. Disponível em: <http://www.westga.edu/~bquest/1997>. Acesso em 13 jun. 2012.
- FARINA, E.M.M.Q.;AZEVEDO, P.F.; SAES, M.S.M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997
- FARINA, E. M.; Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão e Produção**, v.6, n.3, dez. 1999, p.147 – 161.

- FARINA, E. M.; Organização Industrial no Agribusiness. In: Zylbersztajn, Décio; NEVES, Marcos F. (Orgs.) **Economia e Gestão de Negócios Agroalimentares**: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo: Pioneira, 2000.
- FUNCAFÉ – Fundo de Defesa da Economia Cafeeira. **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento**: Secretaria de Produção e Agroenergia. 2009. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/3407_relatorio_de_atividades_do_funcafe_2009.pdf>. Acesso em: 15 fev. 2012.
- GODOY, A. Estudo de caso qualitativo. In: GODOI, C.K.; MELLO, R.B.; SILVA, A.B. (Org) **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais**: Paradigmas, estratégias e métodos. São Paulo: Saraiva, 2006, p.115-146.
- GREMAUD, A. P. et al. Organização Industrial. In. PINHO, D.P.; VASCONCELLOS, M.A.S. (Orgs.) **Manual de Economia**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.
- ICO – International Coffee Organization. Total Production of Exporting Countries. Disponível em: <<http://www.ico.org/prices/po.htm>> Acesso em: 26 jun. 2012.
- KLEIN, B.; CROWFORD, R.G.; ALCHIAN, A.A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. **Journal of Laws and Economics**, v.21, n.2, p.297-326, 1978.
- KNIGHT, F.H. **Risk, uncertainty and profit**. Chicago: Chicago Press University, 1921.
- KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. Introdução. In KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, 2002.
- MEDEIROS, J. B. **Redação Científica**: A prática de fichamentos, resumos, resenhas. São Paulo: Editora Atlas S/A, 2005.
- MELLO, M.T.L. Defesa da concorrência. In KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, p. 485 – 514, 2002.
- MIRANDA, B.V. **Diferenciação e geração de renda nos sistemas agroindustriais**. 2009. 114f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós Graduação em Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2009.
- NACIF, A. P.; MARQUES, F.; BARTHOLO, G. F.; RUFINO, J. L. S; CAMPOS, J. I.; ZAMBUDIO, S.; TAVARES, T.. **Consórcio Brasileiro de Pesquisa e Desenvolvimento do Café**. Embrapa Café: Brasília, 2004.
- NOLL, R.G. Buyer Power and Economic Policy. **Standford Institute for Economic Policy Research**, 2005.
- PANOBIANCO, D.. Especial 35 anos de geada de 1975: Entenda o que foi a Geada Negra que dizimou todas as plantações de café do Paraná. **Revista Cafeicultura**: 2010. Disponível em: <<http://www.revistacafeicultura.com.br/index.php?tipo=ler&mat=34022>>. Acesso em: 13 mar. 2011.
- PEREIRA, L. B.; SOUZA, J. P.; CÁRIO, S.A.F. Elementos básicos para estudo de cadeias produtivas: tratamento teórico-analítico. In: PRADO, I.N.; SOUZA, J. P. (Org) **Cadeias Produtivas**: Estudos sobre competitividade e coordenação. 2.ed. Maringá: Eduem, p. 17-38, 2009.
- PONDÉ, J.L.S.P. **Coordenação e Aprendizado**: Elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados. 1993. 160f. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1993.
- PONDÉ, J.L.; FAGUNDES, J.; POSSAS, M. Custo de Transação e Política de Defesa da Concorrência. **Economia Contemporânea**, n.2, 1997
- RESENDE, M.; BOFF, H. Concentração industrial. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia Industrial**, p. 73-90, 2002.
- RICUPERO, Rubens. Uma crise de 99 anos. **Folha de São Paulo**, Opinião Econômica. São Paulo, 27/02/2005.

- RIOS, J.A. O café e a mão-de-obra agrícola. In: MALTA, M.M.; PELÁEZ, C. M. (Org.) **Ensaio sobre café e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Editora Getulio Vargas, p.3-27, 1973.
- SAES, M.S.M.; FARINA, E.M.M.Q. **O Agribusiness do café no Brasil**. São Paulo: Editora Milkibizz Ltda, 1999.
- SAES, M. S; NAKAZONE, D. **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos na zona de livre comércio**. São Paulo: FECAMP/FIPE, 2002.
- SAES, M.S.M. **Estratégias de diferenciação e apropriação de quase-renda na agricultura: a produção de pequena escala**. São Paulo: Annablume, Fapesp, 2009.
- SALGADO, L.H.; Defesa da concorrência no Brasil: Aspectos institucionais, desempenho recente e perspectivas de reforma. **IPEA** – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2009.
- SCHMALENSEE, R. Industrial Economics: an overview. **The economic Journal**, n.98, 1988.
- 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.
- SILVA, S.. **Expansão cafeeira e origens da indústria do Brasil**. São Paulo: Alfa-Omega, 1976.
- SOUZA, J.P. Palestra: Análise da cadeia produtiva. In: XXXI Congresso Paranaense de estudantes de Zootecnia, Maringá-PR, 2010.
- SILVA, C.A. B.; BATALHA, M.O. Competitividade em sistemas agroindustriais: Metodologia e estudo de caso. II Workshop Brasileiro de Sistemas Agroalimentares, PENSA/FEA/USP: Ribeirão Preto, 1999.
- TIROLE, J. **The Theory of Industrial Organization**. Cambridge: MIT Press, 1994.
- WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York Press, 1985
- WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*. v.36, p.269-296,1991.
- WILLIAMSON, O.E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**.v.38, p.595-613, p.2000.
- ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. Tese (Livre Docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.
- ZYLBERSZTAJN, D. Economia das Organizações. In ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M.F. (Org) **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.
- ZYLBERSZTAJN, D. Measurement costs and governance: bridging perspectives of transaction cost economics. In: **International Society for the New Institutional Economics** – ISNIE, Barcelona-Espanha, 2005.
- ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. In: SOUZA, J.P. de; PRADO, I.N. **Cadeias produtivas: estudo sobre competitividade e coordenação**. 2.Ed.Maringá: EDUEM, 2009.