



INFLUÊNCIAS DO AMBIENTE MACRO-INSTITUCIONAL NO SEGMENTO PRODUTOR DE CAFÉ NO PARANÁ

Airton Zento Kimura(PIBIC/CNPq/Uem), José Paulo de Souza (Orientador),
e-mail: jpsouza@uem.br

Universidade Estadual de Maringá / Departamento de Administração.

Administração - 6.02.03.00-5 Administração de Setores Específicos

Palavras-Chaves: Ambiente institucional, *enforcement*, cafeicultura.

Resumo:

A presente pesquisa teve como objetivo evidenciar a influência das macro-instituições na dinâmica operacional e competitiva do setor de produção primária de café na região de Maringá-PR. Buscou-se então identificar e caracterizar as instituições e mecanismos de influência no segmento de produção de café, assim como a sua dinâmica operacional e competitiva. Foram utilizadas principalmente as abordagens de North (1991), para discussão das instituições e garantias de *enforcement* e direitos de propriedade. Além disso, considerou-se as contribuições de Williamson (2000), com relação aos custos de transação, e de Barzel (2005), com relação ao custo de mensuração, como sustentação teórica para o estudo dos dados recolhidos. A pesquisa tem caráter qualitativo e os dados foram recolhidos através de entrevista semi-estruturada aplicada em cafeicultores da região de Maringá-PR. Identificou-se com a pesquisa que na dinâmica operacional e competitiva, no setor, as regras já são muito bem definidas o que reduz custos de transação e define a influência das macro-instituições (regras formais) nas transações.

Introdução

A pesquisa se utilizou da Nova Economia Institucional que se difere da economia Neoclássica por considerar a importância das instituições em suas análises, como afirma Williamson (2000). Essas instituições, segundo North (1991), impõem e definem incentivos para moldar a sua performance na economia e na sociedade durante o tempo.





Na Economia do Custo de Transações, tratando da micro-instituição, Williamson (2000), observa que as transações possuem especificidades, sendo fortemente influenciados por aspectos comportamentais, que leva ao surgimento de custos para negociar e renegociar (custos de transação). Para Williamson (2000), para se reduzir esses custos, busca-se a estrutura de governança mais adequada para gerir uma transação, que pode envolver desde mecanismos de mercado até a integração vertical, entremeadas pelos contratos. Ao se utilizar da Economia de Custos de Mensuração, considerando que os ativos específicos são compostos por atributos, se faz necessário a utilização da mensuração para garantir direitos de propriedades transacionados.

As macro-instituições, por sua vez, são estruturas que se impõe para a interação humana, definindo incentivos e determinando escolhas (NORTH, 1991). Portanto o autor diz que as instituições determinam as “regras do jogo” e os jogadores são as organizações. O autor então afirma que existem regras formais, informais e o *enforcement*. Essas regras, para o autor, podem ser definidas como regras formais, informais e o *enforcement*. As regras formais caracterizam o sistema legal, mais evidente, e as regras informais são restrições que nem sempre são explícitas e muito menos escritas como observa o autor. Por fim, para garantir o cumprimento dessas regras tem-se os mecanismos de *enforcement*. O autor então observa que o custo de transação transforma o mercado em imperfeito e que a informação é custosa e dividida desigualmente. Podendo, dependendo da estrutura da instituição, pode abrir lacunas para o oportunismo.

Utilizando então desta base teórica o projeto buscou esclarecer o objetivo de pesquisa: Compreender as influências do ambiente macro-institucional no segmento produtor de café no Paraná. Nesse aspecto focou-se notadamente, na troca de direitos de propriedades. Dito de outra forma, o interesse foi de evidenciar como as regras oriundas do ambiente macro-institucional influenciam nas transações entre produtores e processadores.

Materiais e métodos

Neste projeto foi utilizado a abordagem qualitativa do tipo descritiva com recorte transversal, seguindo principalmente as orientações de Triviños (1987). Os dados primários foram recolhidos através da realização de entrevista semi-estruturada com cafeicultores localizados na região Noroeste do Paraná, principalmente das regiões de Maringá-PR e Mandaguari-PR. Em posse dos dados foi utilizado a técnica de análise de conteúdo para





realizar a comparação entre as referências teóricas e as informações coletadas.

Resultados e discussão

A venda do café pelos entrevistados é, em grande parte, através do mercado spot. A preferência de venda é para os compradores que os produtores possuem confiança, que é adquirida se baseando nas transações bem-sucedidas. Os produtores se atentam às dimensões buscando melhores negociações e ganhos financeiros, por intermédio de análise das amostras que são retiradas das sacas, confirmando então as proposições de Barzel (2005).

Quanto ao ambiente macro-institucional os entrevistados, em geral, seguem as regras “normais”, que são as regras dos compradores ou ensinado pelos familiares. Portanto confirmando a proposição de Williamson (2000) e de North (2000) de que as mudanças no sistema se dá de modo sutil. Com relação as acordos informais, abordado por North (1991), foi relatado que elas existem apenas na negociação e não nas outras etapas do processo de produção do café.

As restrições impostas pelas instituições, como discutido por North(1991), fazem com que os indivíduos busquem melhorar suas chances de sobrevivência. Um dos produtores mudou sua técnica de colheita para obter maiores ganhos, portanto as imposições das instituições induziu indiretamente a investimento.

Os *enforcement* privados são desconhecidos para os produtores mas eles reconhecem que o regramento do café é satisfatória. Portanto devido as regras serem bem definidas e aceitas o mercado spot já é o suficiente para as transações.

Conclusões

O estudo demonstrou que as interações se dão por intermédio do mercado spot, embora o contrato de venda futura aconteça. Também foi constatado que os produtores possuem conhecimento dos atributos de seu produto e da influência na formação do preço final. Isso ratifica a presença da mensuração nas transações e do regramento formal, para minimizar possibilidades de comportamentos oportunistas ou apropriação de valor.

Também foi evidenciado que os cafeicultores têm conhecimento sobre as regras formais e informais, embora não soubessem identificá-las. O





enforcement, por sua vez, se configurou na consideração da reputação dos agentes envolvidos. Para os entrevistados, devido as regras já muito bem definidas em relação a precificação e a negociação, o mercado spot se configura como estrutura de governança suficiente para as vendas. Além disso, identificou-se a influência do ambiente macro-institucional na indução de investimentos para o melhor desempenho dos produtores.

Agradecimentos

Agradeço à Universidade Estadual de Maringá (UEM); ao CNPq; ao programa PIBIC; ao professor orientador deste projeto, José Paulo de Souza, e aos produtores e sindicatos que foram de muita valia para a conclusão deste projeto.

Referências

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

NORTH, D. . **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press: 1990. 152 p.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo. 1987.

WILLIAMSON, Oliver E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**, Berkeley, Vol. 38, No. 3. (Sep., 2000), pp. 595-613.

