




PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – PPA	
 	UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ – UEM Centro de Ciências Sociais Aplicadas Departamento de Administração Av. Colombo, 5.790 – Zona 07 – 87020-900 – Maringá – Pr. – Fones: (44) 3011-4976 / 3011-4941

GUSTAVO ANTONIE RISSO

**TRANSAÇÃO E MENSURAÇÃO EM SISTEMAS FAIRTRADE NO PARANÁ:
um estudo das estruturas de governança**

Maringá

2014

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – PPA	
	UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ – UEM Centro de Ciências Sociais Aplicadas Departamento de Administração Av. Colombo, 5.790 – Zona 07 – 87020-900 – Maringá – Pr. – Fones: (44) 3011-4976 / 3011-4941

GUSTAVO ANTONIE RISSO

**TRANSAÇÃO E MENSURAÇÃO EM SISTEMAS FAIRTRADE NO PARANÁ:
um estudo das estruturas de governança**

Dissertação apresentada como requisito parcial para aprovação no curso de Mestrado em Administração, do Programa de Pós-graduação em Administração, da Universidade Estadual de Maringá, na linha Organizações e Estratégia.

Orientadora: Prof^a Dr^a Sandra Mara Schiavi Bánkuti
Co-orientadora: Prof^a Dr^a Melise Dantas Machado Bouroullec

Agência Financiadora: CAPES

Maringá, 2014

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

R596t Risso, Gustavo Antonie
Transação e mensuração em sistemas fairtrade no
Paraná: um estudo das estruturas de governança/ . --
Maringá, 2014.
169 f. il. color., figs. , tabs.

Orientadora: Prof.a. Dr.a. Sandra Mara Schiavi
Bánkuti.
Coorientadora: Prof.a. Dr.a. Melise Dantas
Machado Bouroullec.
Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de
Maringá, Centro de Ciências Sociais Aplicadas,
Programa de Pós-graduação em Administração, 2014.

1. Sistemas agroindustriais - Paraná. 2. Fair
trade. 3. Estrutura de governança - Produtor -
Cooperativa - Indústria compradora. 4. Custos de
transação. 5. Custos de mensuração. 6. Comércio
justo. I. Bánkuti, Sandra Mara Schiavi, orient. II.
Bouroullec, Melise Dantas Machado, coorient. III.
Universidade Estadual de Maringá. Centro de Ciências
Sociais Aplicadas. Programa de Pós-Graduação em
Administração. III. Título.

CDD 22. ED.338.512

JLM-001928

GUSTAVO ANTONIE RISSO

**TRANSAÇÃO E MENSURAÇÃO EM SISTEMAS FAIRTRADE NO PARANÁ:
um estudo das estruturas de governança**

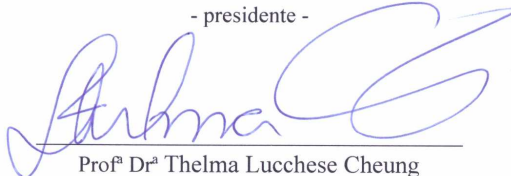
Dissertação apresentada como requisito parcial para aprovação no curso de Mestrado em Administração, do Programa de Pós-graduação em Administração, da Universidade Estadual de Maringá, na linha Organizações e Estratégia, sob a apreciação da seguinte banca examinadora:

Aprovada em 25/07/14



Profª Drª Sandra Mara Schiavi Bánkuti

- presidente -



Profª Drª Thelma Lucchese Cheung

- membro examinador convidado (UFMS) -



Prof. Dr. José Paulo de Souza

- membro examinador -

Maringá

2014

Dedico esta dissertação a minha família.

Eliane e Lairton, meus queridos pais, sempre companheiros e que me fazem uma pessoa melhor a cada dia. Para vocês, todo o meu amor.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por me dar tantas oportunidades, por me guiar em minhas escolhas e por colocar em meu caminho pessoas tão especiais.

Agradeço aos meus pais, Eliane e Lairton, ao meu irmão, Weberton, e ao meu avô Aquiles, pelo amor e apoio incondicionais nesses anos de estudos.

Um agradecimento especial a minha orientadora, Professora Sandra Bánkuti, por toda a confiança depositada, por muito ter me auxiliado nesse processo acadêmico, não somente pelas contribuições teóricas e pelo apoio empírico, mas também pela amizade. Além disso, agradeço por ter proporcionado a mim a oportunidade de conhecer a França, não apenas pela pesquisa, amadurecimento e enriquecimento do meu trabalho, mas por todo crescimento pessoal oriundo dessa vivência. Você, de fato, é um ser iluminado e especial.

À CAPES, pelo apoio financeiro a esta pesquisa.

À Universidade Estadual de Maringá, minha segunda casa desde 2008.

Agradeço ao PPA e à Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação (PPG) desta Universidade, pelo recurso disponibilizado para minha viagem à França.

Aos professores e colegas do PPA, companheiros nesses últimos anos. Um agradecimento ao Bruhmer, pelo carinho, atenção e paciência que teve comigo ao longo desses dois anos.

Ao Professor José Paulo, pela forma generosa de compartilhar seu conhecimento, pela disponibilidade em ajudar e pelas valiosas contribuições para este trabalho.

À Professora Melise Bouroullec, não apenas pelas contribuições teóricas, mas também pela forma carinhosa como a que me recepcionou em minha estadia na França, me ensinando sobre vinhos, queijos, pratos, lugares e um novo idioma. *Donc, merci pour tout ce que tu as fait pour moi quand j'étais en France.*

À Professora Thelma Lucchese Cheung, pelas contribuições durante a realização da banca de qualificação e defesa pública.

À Ecole d'ingénieurs de Purpan. Obrigado pela receptividade e hospitalidade, nos três meses em que lá estive.

Aos meus queridos colegas de PPA, Clariana, Cleiciele, Stephanie, Bruno, Cláudia, Lia, Liciane, Maria Virgínia, Jheine, Juliana, Carol, Josi, Edí Carlos, Everton, Bete e Rocio, agradeço o apoio, a paciência e a compreensão durante esses anos de angústias, incertezas e alegrias.

Finalmente, àquela “meia dúzia” de sempre, amigos enviados por Deus, Renato, Lorena, Marcela, Luiz, Luciana, Erika. Vocês, embora não tenham participado diretamente de minha pesquisa, também foram os responsáveis por esta ter sido concluída, uma vez que me deram a sustentação emocional necessária no decorrer deste trabalho. É muito bom ter a certeza de poder contar com vocês!

RESUMO

Neste trabalho tratou-se das estruturas de governança, entre agentes do Sistema FairTrade no Estado do Paraná. As mudanças ocorridas a partir da década de 1990 resultaram em uma intensa reestruturação produtiva, sobretudo em alguns Sistemas Agroindustriais. Esta reestruturação se deu na produção, na comercialização e no relacionamento entre produtores e consumidores. Neste contexto, uma maior coordenação da cadeia agroindustrial foi requerida e, portanto, a importância da estrutura de governança foi intensificada. Logo, nesta pesquisa objetivou compreender como os atributos das transações e a possibilidade de mensuração das dimensões são considerados nas estruturas de governança entre agentes do Sistema FairTrade no Paraná. Teoricamente, esta pesquisa se utilizou da Economia do Custo de Transação (ECT) e da Economia do Custo de Mensuração (ECM), como abordagens teóricas úteis para a discussão que envolve o comportamento dos agentes inseridos nos Sistemas FairTrade. Metodologicamente, este trabalho se deu mediante uma pesquisa teórico-empírica, de natureza qualitativa e do tipo descritiva. Empiricamente, foram entrevistados produtores, representantes de cooperativas e representantes do segmento comprador de Sistemas FairTrade no Estado, considerando a laranja e o café. Esses dados foram analisados a partir de um recorte transversal para o ano de 2013/2014 e interpretados por meio do método de análise de conteúdo. Especificamente, em Sistemas FairTrade, alguns elementos caracterizaram o ambiente da estrutura de governança, tais como: a presença das instituições privadas, necessidade de investimentos específicos pelos produtores, aumento da frequência das transações entre os agentes e o crescente grau de incerteza nessas transações, sobretudo relacionadas nas transações envolvendo produtores e cooperativa. A partir disso, verificou-se que as transações no setor a jusante no Sistema FairTrade, envolvendo produtores rurais e agentes a jusante, podem ocorrer via mercado ou estruturas de governança do tipo híbrida. Nesse ponto, ao considerar-se os elementos teóricos introduzidos nesta pesquisa, mais especificamente da Economia dos Custos de Transação e da Economia dos Custos de Mensuração, observou-se um desalinhamento entre a configuração destas, sobretudo ao considerarem-se os atributos de transações. Assim, as falhas de coordenação identificadas neste sistema possivelmente são oriundas desse desalinhamento, sobretudo no que se refere à necessidade da realização de investimentos específicos, *sunk costs*, para atender-se aos níveis de especificidades de ativos demandadas nestas transações. Finalmente, a presente pesquisa contribuiu para o entendimento acerca das estruturas de governança no Sistema FairTrade, por meio da identificação dos fatores que orientam a sua configuração, bem como contribuiu para a compreensão do direcionamento da necessidade de estratégias e políticas públicas e privadas que mantêm o desempenho sustentável dos agentes inseridos no comércio justo, sobretudo, pequenos produtores.

Palavras-chave: Comércio justo. *Fair trade*. Relações entre os agentes. Custos de transação. Custos de Mensuração.

ABSTRACT

This study deals with the governance structures involving FairTrade coffee products and orange in the state of Paraná. The changes from the 1990s resulted in extensive restructuring process, particularly in some Agribusiness Systems (SAG). This restructuring occurred in the production, commercialization and relationship between producers and consumers. In this context, greater coordination of agribusiness chain was required, and, therefore the importance of the governance structure was intensified. Therefore, this study aimed to understand how the attributes of transactions and the possibility of measuring the dimensions are considered in governance structures between farmers and downstream agent involving FairTrade products in Parana. Methodologically, this research utilized the Transaction Cost Economics (TCE) and Measurement Costs Theory (TCM), as useful theoretical approaches to the discussion surrounding the behavior of agents inserted in FairTrade Agribusiness Systems (SAGFT). Notably, this work took place through theoretical and empirical research, qualitative and descriptive. Empirically, 20 agents were interviewed (producers, cooperative and buyer) involved in SAGFT for both the orange as for coffee in the state of Paraná. Data were analyzed from a cross cut for the year 2013/2014 and interpreted by the method of content analysis. Specifically, in Agribusiness Systems FairTrade some elements characterized the environment of the governance structure, such as the presence of private institutions, the need for specific investments to producers, increasing the frequency of transaction between the agents and the increasing uncertainty investments in these transactions, especially related transactions involving producers and cooperative. From this, it was found that the transactions in the downstream sector in SAGFT, involving farmers and downstream agents can occur via market or governance structures of the hybrid type. At this point, when considering the theoretical elements introduced in this research, specifically the Transaction Cost Economics and Measurement Costs Theory, there was a misalignment between the configuration of these, especially when considering the attributes of transactions. Thus, coordination failures identified in this system, possibly come from this misalignment, especially as regards the need to hold specific investments on sunk costs, to meet the levels of specific assets of defendants in these transactions. Finely, this research contributed to the understanding of governance structures in SAGFT, by identifying the factors that drive your setup as well, contributed to the understanding of the necessity of targeting strategies and public policies that maintain sustainable performance of agents inserted in fair trade, especially small producers.

Key-words: *Fair trade*. Relationship among agents. Transaction Cost. Measurement Cost.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 –	Esquema de três níveis	25
Figura 2 –	Esquema contratual simples	30
Figura 3 –	As estruturas de governança, de acordo com seus custos de transação e especificidade dos ativos	31
Figura 4 –	A especificidade dos ativos, em função dos custos de transação	34
Figura 5 –	Respostas das estruturas de governança às incertezas	36
Figura 6 –	Esquema contratual no contexto da ECT e ECM	44
Figura 7 –	Agentes envolvidos na cadeia FairTrade	55
Figura 8 –	Sistema FairTrade	61
Figura 9 –	Recorte das transações estudadas no Sistema FairTrade.....	74
Figura 10 –	Esquema de análise – categorias de estudos.....	77
Figura 11 –	Estruturas de governança no Sistema FairTrade da laranja no Paraná, a partir das categorias de análise	107
Figura 12 –	Estruturas de governança no Sistema FairTrade do café no Paraná, a partir das categorias de análise	133

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 –	Cotações em Nova Iorque e o preço FairTrade (centavos de US\$ por libra)	52
Gráfico 2 –	Vendas de produtos certificados FairTrade (em milhares de Euros)	66

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 –	Aspectos relacionados aos diferentes tipos de especificidades de ativos..	35
Quadro 2 –	Requisitos gerais do comércio justo requeridos às organizações de pequenos produtores	62
Quadro 3 –	Questões de pesquisa	76
Quadro 4 –	Relação entre objetivos e métodos de pesquisa	83
Quadro 5 –	Características dos produtores de laranja FairTrade entrevistados	85
Quadro 6 –	Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações envolvendo produtores e cooperativa de laranja	97
Quadro 7 –	Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações envolvendo cooperativa e indústria compradora da laranja	105
Quadro 8 –	Características dos produtores de laranja FairTrade entrevistados	108
Quadro 9 –	Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações entre produtores e cooperativas de café	125
Quadro 10 –	Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações envolvendo cooperativa e comprador de café.....	131

TABELA

Tabela 1 –	Produtos e organizações FairTrade no Brasil	69
------------	---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	OBJETIVO GERAL	17
1.1.1	Objetivos específicos	17
1.2	JUSTIFICATIVA	17
1.3	ESTRUTURA DO TRABALHO	22
2	A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E AS VERTENTES MICROANALÍTICAS DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E A ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO	23
2.1	NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	23
2.2	ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (ECT)	26
2.2.1	Pressupostos comportamentais	32
2.2.2	Atributos de transação	33
2.3	ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO (ECM)	38
3	SISTEMA FAIRTRADE – CONCEITO, FUNCIONAMENTO E NÚMEROS	46
3.1	ORIGEM, CONTEXTUALIZAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DO COMÉRCIO JUSTO	46
3.2	DEFINIÇÃO E OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DO COMÉRCIO JUSTO..	51
3.3	TIPOS DE CADEIAS COMERCIAIS DO COMÉRCIO JUSTO	54
3.4	AMBIENTE INSTITUCIONAL	57
3.5	O FUNCIONAMENTO E AS REGRAS DO JOGO DA CADEIA CERTIFICADA	60
3.6	O MERCADO FAIRTRADE	65
4	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	71
4.1	NATUREZA DA PESQUISA	71
4.2	FONTES DOS DADOS E COLETA	72
4.3	PERGUNTAS DE PESQUISA	75
4.4	DEFINIÇÕES CONSTITUTIVAS (D.C.) E DEFINIÇÕES OPERACIONAIS (D.O.)	77
4.5	VALIDADE E CONFIABILIDADE	81
4.6	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS	83
5	O SISTEMA FAIRTRADE NO PARANÁ: ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO, MENSURAÇÃO E ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA	85
5.1	SISTEMA FAIRTRADE DA LARANJA	85
5.2	ESTRUTURA DE GOVERNANÇA PARA A LARANJA FAIRTRADE...	87
5.3	TRANSAÇÕES ENVOLVENDO COOPERATIVA E COMPRADOR	99
5.4	SISTEMA FAIRTRADE DO CAFÉ	108
5.5	ESTRUTURA DE GOVERNANÇA PARA O CAFÉ FAIRTRADE	110
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	134
	REFERÊNCIAS	138
	APÊNDICES	147

1 INTRODUÇÃO

Desde o início da década de 90, mudanças consideráveis têm sido observadas em vários setores da economia. Mudanças de ordem institucional e econômicas, como observadas por Farina (2003), têm impactado, sobretudo, na estruturação e reestruturação de Sistemas Agroindustriais no Brasil, interesse deste trabalho. A liberalização do comércio, a desregulamentação e a estabilização econômica resultaram num intenso movimento de fusões, aquisições, alianças estratégicas e mercadológicas (BELIK, 1995; FARINA, 2003). Por sua vez, isso resultou em uma nova estrutura de mercado. De maneira geral, mudou-se o padrão de demanda, a concentração industrial, as barreiras à mobilidade, bem como as relações entre fornecedores, compradores e concorrentes (FARINA, 2003; ARBAGE, 2004).

Logo, essas novas condições de competitividade nos Sistemas Agroindustriais têm intensificado algumas características prevalentes à era agroindustrial, especificamente no que concerne à padronização e especialização da produção, consumo em massa, predominância de canais longos, urbanização, concentração e dominância da indústria e do varejo e globalização (RASTOIN, 2006). Neste âmbito, como apontado por Rastoin (2006), observa-se cada vez mais a predominância de Sistemas agroterciários dentre os Sistemas agroalimentares, destacando atividades de serviços como grandes agregadores de valor (logística, distribuição, embalagens, marketing e restauração fora de domicílio), normalmente associados a cadeias globais.

Ainda que cadeias convencionais de produção no Brasil, adaptadas a esse sistema, tenham obtido sucesso no contexto global, a exemplo da soja e da carne de frango, observa-se que um contingente de agentes não se enquadra nesse modelo, especialmente ao se considerar pequenos produtores, incapazes de competir em larga escala, sob o critério competitivo custo (BÁNKUTI et. al., 2014). Saes (2009) explica que o modelo vigente a partir da década de 1990 tem levado à exclusão de pequenos produtores, a exemplo dos produtores de café, que não se enquadram aos novos modelos tecnológicos, produtivos e contratuais, resultantes do processo de globalização (idem, ibidem). Do mesmo modo, no setor citrícola do estado de São Paulo, evidenciou-se uma saída significativa de pequenos produtores da atividade. Também a partir da década de 1990, em função das estratégias de integração da produção da indústria processadora e das transformações naturais do mercado, tais como: variações na demanda e o aumento dos custos de produção para os pequenos produtores (BELLINGIERI; BORGES; SOUZA, 2012).

Portanto, verifica-se que essa nova dinâmica tem inviabilizado aos pequenos produtores a sua participação no mercado global por meio do modelo tradicional de competição, como descrito. Dito de outra forma, pequenos produtores se mostram incapazes de competir em larga escala sobre o critério competitivo custo. Embora isso ocorra, de acordo com Souza Filho e Silveira (2002), o destino da agricultura familiar no Brasil não está dado, mas sim depende em grande medida da capacidade destes pequenos agricultores neutralizarem ou reduzirem as desvantagens competitivas e potencializarem as vantagens.

Assim, se por um lado a reestruturação produtiva verificada a partir da década de 1990 viabilizou a competitividade de grandes produtores (*commodities*), conforme explicado, por outro lado, como resultado do processo de globalização, tem se observada a criação de caminhos diferenciados visando à competitividade de pequenos produtores, inclusive em cadeias globais (WILKINSON, 2003; NEVES, 2003, FLEXOR, 2006). Como destacado por Flexor (2006, p. 14),

A globalização do sistema agroalimentar é marcada, entre outras coisas, por uma reorganização das cadeias de valores em escala global e a liberalização do comércio de commodities reflete-se também na expansão dos mercados de alimentos de qualidade específica e na maior integração e interconexão entre a produção e o consumo desses alimentos.

Neste sentido, por exemplo, “a *descomoditização* com a criação de atributos de diferenciação tem sido apontada como uma forma de se evitar a concorrência preço [...]” (SAES, 2009, p. 173). Cabe destacar que estes são mercados particularmente diferentes dos mercados de *commodities*. A competitividade, para estes, se dá, na maioria das vezes, por meio da demanda e distribuição de produtos e serviços que portam um diferencial. Assim, a qualidade normalmente é superior à qualidade oferecida nos mercados de *commodities*; a origem destes produtos é conhecida; sua produção é diferente e incorpora características específicas ao produto; constituem relações diferentes entre produtores e consumidores; representam diversos graus de acessibilidade; entre outros.

Ratifica-se, de acordo com Wilkinson (2003) e Neves (2003), que a comercialização de produtos agrícolas, de fato, está caminhando no sentido da identificação de origem, valorização de aspectos sociais, ambientais e de saúde, adequando-se às exigências dos mercados finais por meio das certificações. Isso porque, de acordo com Farina e Zylbersztajn (2003), o consumidor tem exigido maior clareza com relação aos produtos consumidos, principalmente em relação aos agroalimentares, sendo que uma das estratégias para se alcançar esses mercados é informar ao consumidor o modo de produção, elaboração e procedência do produto, como também a forma de fazê-lo, comercializá-lo e distribuí-lo.

Neste ponto, conforme destacado por Flexor (2006), a regulação e normatização de atributos permitem a globalização de produtos de qualidade específica, tais como os orgânicos e aqueles do comércio justo. Rastoin (2006) explica que atualmente formas alternativas de produção, organização e comercialização ganham destaque, voltadas para a sustentabilidade de Sistemas Agroalimentares.

Dentre os diferentes tipos de certificações associadas aos Sistemas Agroalimentares diferenciados, as quais viabilizam a competitividade de pequenos produtores, observam-se as certificações de produtos oriundos do *fair trade*¹. O comércio justo teve origem após a Segunda Guerra Mundial, no qual instituições humanitárias e religiosas objetivavam por meio das relações comerciais entre países do eixo Norte e do eixo Sul contribuir com o desenvolvimento social, ambiental e econômico de povos menos favorecidos economicamente (WILKINSON, 2007; MURRAY; RAYNOLDS, 2007; LYON, 2006). Cabe destacar, ainda, que, com diferentes conotações, o conceito de comércio justo mais referenciado é aquele elaborado pela FINE (FERRAN, 2006; MENDONÇA, 2011).

O comércio justo é uma parceria comercial baseada em diálogo, transparência e respeito, que busca maior equidade no mercado internacional. É uma modalidade de comércio que contribui para o desenvolvimento sustentável por meio de melhores condições de troca e da garantia dos direitos para produtores e trabalhadores marginalizados, principalmente do Sul. As organizações de comércio justo (apoiadas pelos consumidores) estão engajadas ativamente no apoio aos produtores, na conscientização, informação e em campanhas para promover mudanças nas regras e práticas do comércio internacional convencional (FINE, 2001).

Evidentemente, para se atender a demanda deste nicho de mercado, mediante os critérios preconizados e impressos pela certificação FairTrade, faz-se necessária a coordenação entre os diferentes agentes inseridos neste mercado. Deve-se entender que estes sistemas, tidos como diferenciados, assim como os Sistemas Agroindustriais de *commodities* convencionais, devem se organizar, fornecer e garantir ao mercado consumir os atributos conforme as especificações por esta demandadas (NEVES; CHADDAD; LAZZARINI, 2000). Neste caso, em Sistemas Agroalimentares envolvendo produtos certificados como oriundos do *fair trade*, a demanda por critérios de ordem socioambiental e de qualidade somente será atendida por meio de uma adequada coordenação envolvendo os diferentes agentes para produção, distribuição e comercialização destes produtos.

¹ No decorrer do trabalho, utiliza-se *fairtrade* ou comércio justo (tradução) quando se refere ao nicho de mercado de produtos produzidos e comercializados, conforme os critérios preconizados por este mercado. Quando se lê *FairTrade*, mais especificamente diz respeito aos produtos produzidos e comercializados, conforme os critérios do *fairtrade*, mas certificados pela FLO. Em outras palavras, pode-se entender “FairTrade” como a marca destes produtos certificados por aquela certificadora.

Acerca disso, Ménard e Valceschini (2005) ressaltam que uma diversidade de arranjos organizacionais tem sido implantada nos diferentes Sistemas Agroindustriais, especialmente visando controlar a qualidade, reduzir as incertezas e minimizar os custos. Em Sistemas Agroindustriais estritamente coordenados, por exemplo, a coordenação ocorre por meio de um agente central. Normalmente, tem-se uma empresa líder como a responsável por assegurar a sustentabilidade estratégica referente à diferenciação dos produtos (FARINA; ZYLBERSZTAJN, 2003).

De acordo com Ménard e Valceschini (2005), o surgimento de arranjos como este colocado por Farina e Zylbersztajn (2003), de fato, está relacionado à necessidade de se atender a evolução do lado da oferta, a evolução do lado da demanda e a redefinição de controle de qualidade para enfatizar o controle sobre os processos e os produtos. Ora, o consumidor tem exigido maior clareza com relação aos produtos consumidos, principalmente em relação aos agroalimentares, sendo que uma das estratégias para se alcançar esses mercados é informar ao consumidor o modo de produção, elaboração e procedência por meio de certificações.

Paralelo a isso, deve-se entender a relevância da coordenação dos Sistemas Agroalimentares diferenciados para sua eficiência e as relações entre as firmas e as formas de governança que as estruturam. Em outras palavras, devem-se encontrar meios eficientes de organizar e governar as relações entre os agentes enquanto transacionam, sobretudo aos pequenos produtores, que, em sua maioria, são os menos descapitalizados, desarticulados e com menor oportunidade de mercado.

Zylbersztajn (1995), ao tratar dos Sistemas Agroindustriais, explica a relevância das formas de governança na coordenação e eficiência dos mesmos, afirmando que estruturas de governança prevaletentes são consequências da busca por maior eficiência, dadas as características das transações e do ambiente institucional em que se imperam as transações. Sendo assim, as transações entre os agentes envolvendo produtos FairTrade, por exemplo, demandam uma forma de arranjo institucional, a qual objetive uma coordenação eficiente, que responda aos critérios socioambientais, preconizados pela certificadora, e garanta ainda a frequência e a recorrência destas transações.

Notadamente, o estudo dessas estruturas de governança tem suporte na Nova Economia Institucional (NEI) (ZYLBERSZTAJN, 2005; AZEVEDO, 2000), especialmente na corrente microanalítica chamada de Economia dos Custos de Transação (ECT), respondida pelos trabalhos de Oliver Williamson (1985, 1991, 1996) e na Economia dos Custos de Mensuração (ECM), de Yoram Barzel (1982, 2002, 2003, 2005).

Considerando a necessidade de coordenação inerente aos Sistemas FairTrade, deve-se, portanto, considerar a ECT, em seus atributos de especificidade de ativos, frequência e incerteza. E a ECM, tendo em vista a necessidade de mensuração das dimensões transacionadas, para garantia de direitos de propriedade entre os agentes enquanto transacionam.

Além disso, em Sistemas FairTrade, é relevante visualizar e compreender os preceitos da ECT e da ECM, considerando a existência de um agente externo de coordenação (certificadora FLO), que também busca garantir direitos de propriedade por meio da marca, a partir da certificação. Dito de outra forma, faz-se necessário estudar a presença deste agente de certificação frente a configuração das estruturas de governança.

Observa-se que o tema “estruturas de governança” representa uma oportunidade de pesquisa, contemplando um aspecto pouco explorado pela abordagem tradicional, proposta pela NEI no estudo de Sistemas Agroalimentares diferenciados, especialmente no que centra a análise das estruturas de governança em Sistemas Agroalimentares envolvendo produtos FairTrade. No Estado do Paraná, conforme informações da FLO-Cert (2014), encontram-se neste Estado quatro organizações de pequenos produtores certificados para comercialização FairTrade, envolvendo as cadeias de café e de laranja, o que mostra que os produtores rurais no Estado têm buscado alternativas de produção e comercialização de produtos.

Diante disso, tendo como tema de pesquisa o estudo das estruturas de governança e como objeto de análise os Sistemas Agroalimentares de produtos FairTrade, apresenta-se o seguinte problema de pesquisa: ***Como os atributos de transação e a possibilidade de mensuração das dimensões são considerados nas estruturas de governança entre produtores rurais e comprador de produtos FairTrade no Estado do Paraná?***

Mais especificamente, buscar-se-á responder as seguintes perguntas específicas: “Como se apresentam os Sistemas FairTrade no estado do Paraná? Quais os mecanismos de coordenação existentes nesses sistemas FairTrade no Paraná? Como se caracteriza as estruturas de governanças utilizadas nos Sistemas Agroalimentares de produtos FairTrade no Paraná, considerando o setor a jusante envolvendo o produtor e os demais agentes? De que forma os atributos de transação, sinalizados pela ECT, e as dimensões mensuráveis, indicadas pela ECM, influenciam as transações nos Sistemas Agroindustriais de produtos FairTrade no Paraná, considerando o segmento a jusante?”

1.1 OBJETIVO GERAL

Diante da questão de pesquisa supracitada nesta dissertação, tem-se como objetivo geral: compreender como os atributos das transações e a possibilidade de mensuração das dimensões são considerados nas estruturas de governança entre produtores rurais e o comprador de produtos FairTrade no Paraná.

1.1.1 Objetivos específicos

- Apresentar o Sistema FairTrade, destacando conceitos, histórico e evolução;
- Identificar os mecanismos de coordenação existentes no Sistema FairTrade
- Caracterizar as estruturas de governanças utilizadas no Sistema FairTrade no Paraná, considerando produtores rurais e comprador;
- Descrever como os atributos de transação e as dimensões mensuráveis influenciam as transações no Sistema FairTrade no Paraná, considerando produtores rurais e comprador;

1.2 JUSTIFICATIVA

A decisão em se estudar as estruturas de governança entre produtores rurais e comprador de produtos FairTrade no Paraná justifica-se pelos seguintes aspectos: (1) os Sistemas Agroalimentares de produtos FairTrade, tanto o da laranja quanto o do café, devem ser compreendidos como uma alternativa para a pequena produção. Portanto, estes podem impactar de forma positiva no desenvolvimento econômico, social e ambiental deste país, por meio de políticas públicas voltas à agricultura familiar; (2) a compreensão da dinâmica e das particularidades destes Sistemas Agroalimentares é importante e necessário para assegurar sua competitividade sustentável e de outros. Ora, é preciso que os agentes inseridos nestes Sistemas Agroindustriais, tidos como diferenciados, se articulem de forma eficiente para responder as demandas que imperam nestes mercados, especialmente no que se refere à necessidade de investimentos aos pequenos produtores; (3) teoricamente, o trabalho se justifica por abarcar os preceitos de duas abordagens complementares - ECT e ECM -, para

compreender dois Sistemas Agroindustriais (laranja e café) cuja coordenação é estritamente específica, com foco na certificação, que é o FairTrade.

Considerando a importância e a necessidade da elaboração e implantação de políticas públicas efetivas, sobretudo voltadas à agricultura familiar, os Sistemas Agroindustriais diferenciados tornam-se uma alternativa para a pequena produção agroindustrial e uma possibilidade concreta de ampliação e aprimoramento das relações comerciais de base solidária neste país (AMBROWAY, 1999). Para tanto, a exploração desta nova dinâmica de mercado por meio da valorização do consumo de produtos orgânicos, ecológicos e socialmente responsáveis, supõe políticas públicas que estimulem a formulação descentralizada de projetos capazes de valorizar os atributos locais e regionais no processo de desenvolvimento (FERRARI et. al., 2005; AMBROWAY, 1999).

Em outras palavras, faz-se necessário avançar acerca de políticas públicas que sejam suficientes para garantir a competitividade de pequenos produtores e, por consequência, assegurá-los no meio rural. Vale lembrar, como supracitado, que a atual dinâmica de mercado viabiliza e demanda o consumo de produtos que estejam associados à pequena produção. Além disso, Ambroway (1999) explica que o padrão de crescimento urbano que o Brasil vem experimentando nos últimos quinze anos pode tornar-se um trunfo para a revitalização de seu meio rural.

Sendo assim, na atual conjuntura, por que não a elaboração de políticas públicas que direcionem pequenos produtores ao encontro destas externalidades positivas? A organização local, a ampliação do círculo com os quais se relacionam os agricultores, a pressão para que aumente seu acesso ao crédito e os investimentos públicos em infraestrutura e serviços “têm o poder de alterar o ambiente institucional do meio rural para que ele deixe de ser assimilado automaticamente ao atraso e ao abandono”, e faça parte do processo de desenvolvimento global (AMBROWAY, 1999, p. 18).

Recentemente, tem-se destacado na literatura a necessidade de busca de caminhos alternativos para a agricultura familiar, especialmente aquela que envolve pequenos produtores. Entende-se que a certificação de produtos oriundos do *fair trade* se torna uma alternativa para a inserção da agricultura familiar, especialmente em mercados globais. Isso porque, conforme destacado por Rincón et. al., (2005, p. 9):

(...) o Comércio Justo se propõe a ser uma alternativa concreta ao atual sistema de comércio global, em que o pequeno produtor fica à mercê do poder econômico que domina as regras do “livre mercado” e não há preocupação com as condições de vida de seus fornecedores. Além do pagamento justo e estável pelo produto, o Comércio Justo tem como objetivo o desenvolvimento sustentável da comunidade

de produtores, tanto no aspecto socioeconômico, quanto no que diz respeito ao meio ambiente.

Segundo a mesma fonte, o pressuposto deste mercado é a busca do desenvolvimento sustentável dos produtores rurais, considerando aspectos socioeconômicos e ambientais. Murray e Raynolds (2007) explicam que essa política pode ser suportada pela existência de pelo menos quatro aspectos: (1) o comércio justo estabelece um preço mínimo a ser pago aos produtores; (2) o comércio justo propõe viabilizar a capacitação organizacional das organizações dos grupos, por meio da representação destes em organizações coletivas (associações ou cooperativas); (3) melhoria das habilidades de produção e comercialização propiciadas pelo comércio justo aos participantes e suas famílias; (4) o prêmio social destinado ao financiamento de projetos comunitários, que viabiliza o desenvolvimento social das comunidades inseridas nesse sistema. Assim, essa certificação apresenta-se como uma interessante estratégia de desenvolvimento da agricultura familiar.

Evidencia-se, de fato, a viabilidade da certificação FairTrade à inserção de pequenos produtores em cadeias globais. O modelo vigente deste mercado vai de encontro à realidade brasileira. Isso porque, conforme mostra o Censo Agropecuário (2006), 70% dos produtores rurais brasileiros são pequenos proprietários. Especificamente, no caso do Paraná, 85% dos mais de 371.000 estabelecimentos agropecuários no Paraná têm até 50 hectares, o que caracteriza pequena propriedade (CENSO AGROP..., 2006). Diante disso, o foco espacial deste estudo, a partir da escolha do estado do Paraná, justifica-se em dois fatores: i) pelo estado se destacar frente às outras unidades federativas do país em relação à pequena produção, que é a base para a realização do *fair trade*; e ii) pela operacionalização da pesquisa, considerando o acesso às informações com produtores, cooperativas, dentre outros agentes a jusante.

A escolha pelas cadeias da laranja e do café, primeiro se deu pelo fato de serem, até o momento, as únicas cadeias de produtos FairTrade existentes neste estado. Além disso, conforme os dados do Ipardes (2004), a produção de laranja deve ser compreendida como uma alternativa para os pequenos agricultores no Paraná, especificamente na região norte, onde foi realizado o estudo. Ainda de acordo com a mesma fonte, o solo e as condições climáticas e estrutura fundiária baseada em pequenas áreas de produção de laranja se transformou em uma atividade relevante na região. No caso do café, Lourenzani, Bánkuti e Peterson (2013) destacaram que as condições geográficas, climáticas e os tipos de solo encontrados no Norte Pioneiro do Estado do Paraná contribuem para a produção de café,

viabilizando aos pequenos produtores desta região a inserção da sua produção no mercado *fair trade*.

Diante disso, deve-se compreender a necessidade da elaboração de políticas públicas e privadas de forma a buscar a competitividade sustentável dos Sistemas Agroindustriais diferenciados. Ratifica-se, conforme enfatizado por Batalha (1999) e Zylbersztajn (2005), que a coordenação passa a ser um aspecto de extrema relevância para a competitividade dos Sistemas Agroindustriais, neste caso, de Sistemas FairTrade. Logo, para estes sistemas, recorre-se a uma coordenação eficiente a fim de aumentar a competitividade dos agentes envolvidos nestes sistemas, sobretudo de pequenos produtores, os quais, em sua maioria, são constituídos por pequenos produtores (menos descapitalizados, desarticulados e com menor oportunidade de mercado).

Cunha e Saes (2005) defendem que as cadeias mais competitivas procuram viabilizar uma coordenação eficiente, visando, nesse aspecto, transmitir de forma adequada as informações, estímulos e controle ao longo de todos os segmentos conectados.

Nota-se que as cadeias produtivas em Sistemas FairTrade se diferenciam em relação às convencionais, mediante a suas particularidades e especificidades, demandando, assim, a atenção aos estudos de coordenação em Sistemas Agroindustriais. Neste ponto, ao se considerar os Sistemas FairTrade, sublinha-se que os agentes inseridos nestas cadeias devem se articular para atender a dois níveis de informações requeridas pelos consumidores destes produtos. Primeiramente, o consumidor busca por informações relacionadas ao próprio conceito da certificação, ou seja, acerca dos critérios socioambientais impressos pela certificação, tidos como atributos de bem de crença, os quais são garantidos pela certificação e controlados pela certificadora. Por outro lado, os compradores requerem, também, por atributos de qualidade, como colocado por Ferram (2006). Estes, por sua vez, devem ser assegurados e controlados pela indústria. Assim, aos Sistemas FairTrade cabe uma coordenação que assegure a estes dois níveis de coordenação.

No que diz respeito à compreensão da dinâmica dos Sistemas FairTrade, o estudo das estruturas de governança entre os agentes envolvidos em ambas as cadeias, café e laranja, pode auxiliar a compreender o papel da empresa certificadora e os impactos das suas ações frente aos demais agentes (BOUROULLEC, 2010). Cabe ressaltar que, embora trabalhos como o de Taylor (2002) e Lyon (2006) descrevam os arranjos organizacionais existentes no mercado *fair trade*, faz-se necessária uma maior comunicação entre a rotina nesse segmento e as explicações teóricas para sua existência. Em outras palavras, é válido analisar se a forma como estão se estruturando e estão sendo coordenados os Sistemas FairTrade está de encontro

ao que foi preconizado por este mercado. Logo, nestes sistemas, a análise da organização econômica deve ir além da verificação do alinhamento entre as características da transação e os arranjos nelas estabelecidos. É preciso também observar os aspectos imersos nestes mercados (MIRANDA, 2009).

Portanto, sob o enfoque mais sistêmico, a análise da estrutura de governança será útil, pois auxiliará na identificação da configuração adequada para a cadeia de produtos FairTrade. É relevante ressaltar que a NEI trata do papel das instituições em dois níveis analíticos distintos (AZEVEDO, 2000). O primeiro refere-se ao ambiente institucional contemplando macroinstituições, aquelas que estabelecem as bases para as interações entre os seres humanos. O segundo nível trata das microinstituições, ou seja, aquelas que regulam uma transação específica.

Sublinha-se que o presente trabalho se fundamenta a partir da análise das microinstituições, utilizando-se da ECT e da ECM para explicar as estruturas de governança a serem encontradas na cadeia do Sistema Agroindustrial de produtos Fairtrade. Isso porque os estudos de Williansom (1985), Farina, Azevedo e Saes (1997), Zylbersztajn (2009) e Saes (2009) apontam que os Sistemas Agroindustriais coordenam suas atividades por meio de estruturas de governança. Para Williamson (1985), as estruturas de governança são mecanismos de coordenação que determinam a maneira como as transações são configuradas, sendo que podem dar-se de três formas: via mercado, hierarquia (integração vertical) ou por contratos (formas híbridas). A configuração de uma determinada estrutura de governança ocorre a partir da consideração dos pressupostos comportamentais, dos atributos de transação (WILLIAMSON, 1985) e das características setoriais a qual essa estrutura será formatada.

Por outro lado, alguns autores têm destacado a importância da mensuração das dimensões envolvidas na transação para definição das estruturas de governança. A vertente da Economia de Mensuração, desenvolvida por Barzel, parte do conceito de eficiência, mas se diferencia da abordagem da Economia dos Custos de Transação. Para Barzel, as transações, por mais simples que sejam, podem ser decompostas em diferentes dimensões. Dessa forma, a estrutura de governança, para o autor, se dá em função do custo e da possibilidade de mensuração das dimensões das transações, diferentemente da proposta de Williamson (1985), a qual a estrutura de governança adequada é configurada a partir de atributos de uma transação e de seus pressupostos. Responsável pelo desenvolvimento de uma vertente teórica dedicada ao estudo do problema da mensuração, Barzel (1982, 1997, 2003, 2005) oferece importantes elementos para um melhor entendimento dos Sistemas Agroindustriais envolvendo produtos certificados.

Amparada em uma perspectiva microanalítica, a Economia dos Custos de Mensuração permite uma abordagem mais completa (ZYLBERSTAJYN, 2005) desses mercados, justamente pelo foco na interação entre os usuários dos selos. Vale lembrar que a mensuração das dimensões envolvendo produtos FairTrade é realizada e verificada em dois níveis: atributos de bem de crença, verificados e assegurados a partir da certificação, e atributos de qualidade, verificados e assegurados pelo comprador. Isso, por sua vez, teoricamente, pode vir a contribuir com a compreensão e formação de modelos de coordenação atípicos aos verificados na teoria. Igualmente, tal abordagem permite a formulação de hipóteses para a análise das estruturas de governança existentes nesses mercados, relacionando-as com os atributos transacionados entre os agentes. Sendo assim, a amarração da ECT e da ECM se torna útil para a compreensão da configuração das estruturas de governança nos Sistemas Agroindustriais em questão, que envolve a coordenação por uma terceira parte, representada pela FLO.

Conforme Miranda (2009), todos os resultados colhidos pelo comércio solidário (mais especificamente o aspecto social e ético), porém, não podem negligenciar o fato de que o selo FairTrade é uma certificação. Nesse sentido, deve ser analisado segundo as características assumidas por arranjos dessa natureza. Para tanto, faz-se necessária a utilização de ambas as teorias para compreensão da configuração das estruturas de governança no Sistema Agroindustrial de produtos FairTrade. Ressalta-se que, apesar da relevância do aspecto ético no sistema do comércio justo, este não é foco do estudo nesta pesquisa.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

Para que os objetivos do trabalho sejam alcançados, além desta introdução, esta dissertação é composta das seguintes seções: o Referencial Teórico, abarcando a perspectiva macroanalítica da NEI, assim como as abordagens microanalíticas da ECT e da ECM, é apresentado na seção 2. A terceira seção trata, mais especificamente, do Sistema FairTrade. A quarta seção, a metodologia. A quinta, análise e discussão dos resultados e, em seguida, as considerações finais e referências; anexos e apêndice.

2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E AS VERTENTES MICROANALÍTICAS DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E A ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO

Esta seção apresenta uma discussão das abordagens teóricas que embasa a análise empírica desta dissertação, tendo como problemática compreender como se configuram as estruturas de governança entre produtores rurais, organizados em formas cooperativas, e e compradores de produtos FairTrade no Paraná. Para responder a isso, buscou-se fundamentação na Nova Economia Institucional (NEI), que abarca em seu escopo duas correntes teóricas. Trata-se, mais especificamente, da Economia dos Custos de Transação (ECT) – atributos da transação e pressupostos comportamentais - e da Economia dos Custos de Mensuração (ECM) – dimensões mensuráveis.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

Sabe-se que é de suma importância a análise do ambiente institucional para responder as questões associadas à firma - nesta dissertação, as estruturas de governança. A partir desta teoria, faz-se necessária a consideração e o papel das instituições para a compreensão do funcionamento dos mercados no desenvolvimento econômico. Para Furubotn e Richter (2000), essa foi a mensagem central apresentada pela NEI. Neste trabalho, entende-se que as regras do jogo específicas ao funcionamento do sistema *Fair trade* são importantes e devem ser analisadas.

A NEI surgiu como teoria questionadora da teoria microeconômica neoclássica, afirmando não ser possível o funcionamento automático do mercado e que este não opera somente em função do mecanismo de preço. Conforme questionado por Coase (1937), se o mercado pode funcionar exclusivamente pelo sistema de preços, como afirmam os neoclássicos, por que existem as organizações? Pela perspectiva da NEI, a Economia Neoclássica mostra-se ineficiente para explicar o funcionamento do mercado, sobretudo, por negligenciar as instituições e os custos de transação.

Desta forma, a partir do trabalho² de Coase (1937), a firma passou a ser analisada não mais apenas como local de produção. Era preciso, também, compreendê-la como local

² É relevante destacar, que, de fato, essas contribuições envolvendo fatores explicativos do real funcionamento do mercado foram motivadas mais especificamente a partir do artigo de Ronald Coase *The Nature of the Firm*,

alternativo para a coordenação das ações dos agentes econômicos frente ao mercado. Em seu trabalho, Coase (1937) identificou a existência de custos que justificariam o escopo e o tamanho da firma, superando, portanto, a teoria neoclássica³. Mais especificamente, Coase observou a existência de custos associados ao funcionamento dos mercados, que podem exceder os custos da organização interna (ZYLBERSZTAJN, 2009), direcionando a firma a organizar suas atividades externamente, seja via mercado *spot* ou por meio de contratos.

A partir de então, a firma passou a ser compreendida como um nexo de contratos (ZYLBERSZTAJN, 2009). Ora, é preciso enxergar as organizações como arranjos institucionais que regem as transações, sejam por meio de contratos formais ou acordos informais, conforme explica Zylbersztajn (2009). Instituições, portanto, não são neutras; pelo contrário, afetam a organização da atividade econômica. Por isso, como defendem Williamson (1985) e North (1994), foi necessário o desenvolvimento de uma teoria que considerasse a importância das instituições para o desenvolvimento econômico (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Na vertente da NEI, pode-se utilizar a definição de North (1994) sobre instituições. Na perspectiva do autor, as instituições são criadas para criar ordem e reduzir as incertezas, sendo estas formais (constituição, leis, regulamentações) e/ou informais (normas de conduta, costumes, convenções, tradições, tabus), bem como as suas características de *enforcement* (cumprimento destas restrições) (NORTH, 1994). Posto isso, de acordo com Azevedo (2000, p. 35, grifo nosso):

A NEI abordou esse papel das instituições em dois níveis analíticos distintos: ambiente institucional e estruturas de governança, contemplando respectivamente macroinstituições – aquelas que estabelecem as bases para as interações entre os seres humanos – e microinstituições – aquelas que regulam uma transação específica.

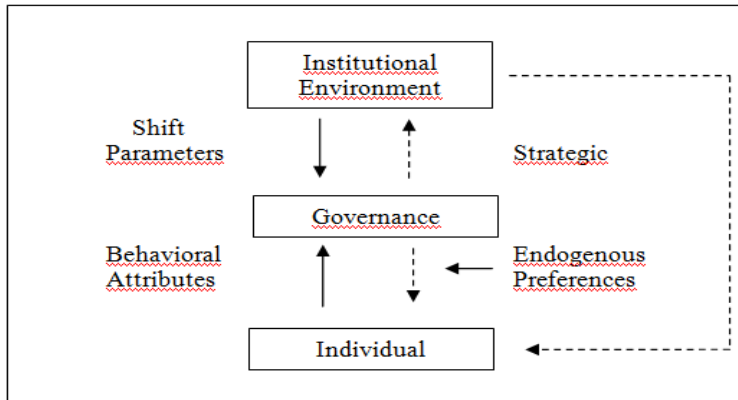
No primeiro nível, têm-se os trabalhos de Douglass North e, no segundo nível, têm-se, como principais autores: Oliver Williamson, Yoram Barzel, Claude Ménard, dentre outros (AZEVEDO, 2000). Williamson (1985) propõe um esquema de três níveis (figura 1), segundo o qual o objeto de análise, a governança, é configurada por características macro

em 1937 e, a partir da década de 1970, com os trabalhos de Oliver Williamson (1985, 1996) e Douglass North (1991), conforme apontam Farina, Azevedo e Saes (1997) e Zylberstajn (2005). No entanto, faz-se necessário destacar, que a consolidação da NEI também deve ser creditada a outros estudiosos². Embora tenha sido, mesmo, de Ronald Coase (1937) a mais importante contribuição para a consolidação da NEI, conforme afirmam Farina, Azevedo e Saes (1997).

³ Para North (1994), esta teoria possibilitou uma visão mais holística sobre o desenvolvimento econômico ao considerar a importância de novos elementos de estudos para desenvolvimento econômico, quais sejam: custos de transação, incertezas, coordenação das ações dos agentes econômicos, assimetria informacional, racionalidade limitada, comportamento oportunista dos agentes, direitos de propriedade, especificidade dos ativos, dentre outros.

(ambiente institucional), que tratam dos parâmetros de deslocamento, cujas alterações ocasionam os custos de governança comparativos. Por outro lado, a governança, também, é delimitada por características micro (o indivíduo), onde os pressupostos comportamentais se originam.

Figura 1: Esquema de três níveis



Fonte: Williamson (1985, p. 80).

De acordo com Williamson (1985), existem três efeitos principais presentes no esquema de análise inserido acima, que são mostrados pelas setas sólidas. Os efeitos secundários são desenhados com setas tracejadas. Como indicado, o ambiente institucional define as regras do jogo. Ele é formado pelo conjunto de fatores sociais capazes de influenciar o comportamento dos indivíduos na sociedade (GREIF, 2001). Para tanto, o ambiente institucional abarca as regras políticas, sociais e legais (formais ou informais) que estabelecem a base para produção, troca e distribuição. Dito de outra forma, ele proporciona a base para o funcionamento do sistema econômico, definindo padrões de conduta e delimitando as interações entre os agentes.

Assim, Williamson (1985) explica que o primeiro nível é responsável por fornecer um conjunto de parâmetros de deslocamento, o qual determina mudanças nos custos de governança, impondo limites e condicionando o aparecimento de formas organizacionais entre os agentes, ou seja, as próprias estruturas de governança. Destarte, juntos, os dois níveis das instituições formam os condicionantes e determinantes das tomadas de decisão quanto ao tipo de organização e estrutura de governança a ser adotada em uma firma. Para isso, estes se inter-relacionam de modo que, por um lado, as regras do ambiente institucional determinam formas organizacionais e, por outro, as estratégias organizacionais podem modificar o ambiente institucional.

Neste âmbito, esses dois níveis de instituições podem influenciar a coordenação entre os agentes em sistemas agroindustriais, como explica Zylberstajjn (1995). Estes buscam viabilizar o suprimento das necessidades dos consumidores finais, sobretudo quando são requeridos mecanismos de *feedback* informacional (ZYLBERSTAJN, 1995). Neste caso, as instituições são importantes elementos que interferem no processo de coordenação e não podem ser concebidas a custo zero. Ratifica-se, portanto, que as instituições, juntamente com as regras da economia, definem o conjunto de escolhas, determinam os custos de transação e de produção e, conseqüentemente, a rentabilidade e viabilidade de participação na atividade econômica institucional (NORTH, 1991). Ora, sem regras definidas, os conflitos sociais seriam inevitáveis (WILLIAMSON, 1985).

Sendo assim, o instrumental analítico da NEI permitiu a compreensão do ambiente institucional em que as transações são realizadas e de sua influência sobre as formas de organização ou arranjos institucionais das firmas. Ambos os níveis apresentados são de suma importância para o estudo da coordenação dos sistemas agroindustriais. Embora isso ocorra, neste trabalho, a compreensão das relações entre os agentes é realizada sob o prisma do segundo nível (estruturas de governança), por preocupar-se com a análise das estruturas de governança que regulam as transações envolvendo produtores e agentes a jusante do comércio justo no estado do Paraná.

A vertente microanalítica da NEI é composta de algumas teorias que analisam a formação de estruturas de governança nas organizações e que embasam este trabalho, sendo elas: Economia dos Custos de Transação (ECT) e a Economia dos Custos de Mensuração (ECM).

2.2 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (ECT)

Conforme sinalizado anteriormente, a ECT é uma teoria que integra o arcabouço teórico da NEI, centrada na análise das estruturas de governança. A sua origem está atrelada ao notável artigo de Ronald Coase *The Nature of the Firm*, em 1937, conforme afirma Langlois e Foss (1996). Neste artigo, Coase mostrou a existência de firmas à existência de outros custos que vão além da produção, custos estes que estariam diretamente ligados à coordenação da produção no mercado, ou seja, os custos de transação.

Embora isso ocorra, a consolidação da ECT como uma teoria preditiva ocorreu somente após a extrapolação dos questionamentos iniciados por Coase (1937). Fazia-se

necessária uma teoria capaz de responder a estes questionamentos, bem como, de fato, constatar empiricamente os custos de transação. Deste modo, Oliver Williamson consolidou os estudos da ECT dentro da literatura econômica, nas décadas de 1980 e 1990, por meio da elaboração de hipóteses testáveis e aplicações aos problemas empíricos do mundo real, identificados por Coase (1937).

Logo, Williamson (1985, 1991, 1996) adota a transação entre os agentes econômicos como unidade analítica, propondo um modelo teórico em que os agentes se alinham numa estrutura de governança eficiente, para um dado ambiente institucional. A eficiência dessas estruturas de governança ocorre por meio da minimização dos custos de transação. De forma complementar, Zylberstajn (2005) explica que estes custos de transação estão baseados na existência de algumas características da transação, quais sejam: frequência, incerteza e especificidade dos ativos, considerando a presença do oportunismo e racionalidade limitada, um alinhamento eficiente da governança, orientado pela minimização dos custos de transação.

Neste âmbito, a ECT tem como objetivo "[...] estudar o custo das transações como indutor dos moldes alternativos de organização da produção (governança), dentro de um arcabouço analítico institucional" (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 15). Essa proposta pode ser justificada pelo fato de que Coase realizou uma definição restrita dos custos de transação, limitando-a ao custo de se utilizar o mercado ou a coordenação (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Na perspectiva da Economia dos Custos de Transação, os custos de transação, portanto, são definidos não apenas pelo uso do mercado, mas pelo uso de qualquer forma organizacional que possa surgir. Sobre isto, North (1994, p. 33) explica que os custos de transação são entendidos como:

[...] aqueles a que estão sujeitas todas as operações de um sistema econômico [...] surgem devido ao custo de se mensurar as múltiplas dimensões valorizadas incluídas na transação (geralmente os custos de informação) e devido ainda aos custos de execução contratual.

De forma complementar, Cheung (1990) apud Farina; Azevedo e Saes (1997) considera os custos de transação como aqueles relativos à elaboração e negociação dos contratos; à mensuração e fiscalização dos direitos de propriedade; ao monitoramento do desempenho; e à organização de atividades. Além desses, Farina, Azevedo e Saes (1997) propõem o acréscimo de um quinto tipo de custo de transação: os custos de adaptações ineficientes às mudanças do sistema econômico. Williamson (1985) indica que os custos de transação sejam subdivididos em dois tipos de custos de transação. Assim, além dos custos

ex-ante de procurar, de preparar, de negociar e de salvaguardar um contrato, os agentes se defrontam, também, com custos *ex-post* de monitoramento e de ajuste e adaptação, devido às alterações de execução causada por falhas, erros, omissões e mudanças inesperadas (WILLIAMSON, 1985).

Na tentativa de explicar mais precisamente a natureza destes custos e como eles podem influenciar a tomada de decisão acerca dos modos de governança, Williamson (1985) introduz alguns conceitos, entre os quais se destacam o de quase renda (*quasi-rents*) e o do problema da apropriação (*holdup problem*). Ao considerar os custos de transação, Klein, Crawford e Alchian (1978) observam que esse tem origem quando investimentos são realizados. Para os autores, “*after a specific investment is made and such quasi rents are created, the possibility of opportunistic behavior is very real*” (KLEIN; CRAWFORD; ALCHIAN, 1978, p. 298).

A quase renda, para os autores, caracteriza-se da seguinte forma: “*quasi-rent value of the asset is the excess of its value over its salvage value, that is, its value in its next best use to another renter*” (KLEIN; CRAWFORD; ALCHIAN, 1978, p. 298). De forma complementar, para Williamson (1985), a quase renda surge da produção de ativos específicos e realmente refere-se à diferença do lucro que se obtém se a negociação sair como o planejado, em comparação ao lucro que se obteria se tivesse que recorrer para a próxima melhor opção.

Sobre o problema de apropriação, Klein, Crawford e Alchian (1978) indicam que *hold ups* podem ocorrer quando um fato não planejado para a transação ocorre e desestabiliza uma relação contratual entre dois agentes econômicos conhecidos.

Evidencia-se que o conceito de quebra contratual oportunista é investigado pelos autores com base em incentivos de apropriação das quase-rendas provenientes de investimentos em ativos específicos. Assim, caso uma parte do contrato realize investimentos específicos, geradores de rendas, na ausência de salvaguardas, parte do seu valor pode ser expropriada *ex-post* pela outra parte (KLEIN; CRAWFORD; ALCHIAN, 1978).

A ideia fundamental é que, quando ativos tornam-se mais específicos e apropriáveis, quase-rendas podem ser criadas, gerando custos irrecuperáveis (*sunk costs*) (ARGYRES; ZENGER 2008). Posto isso, sintetiza-se que a quase-renda está relacionada ao potencial de *hold up*, podendo ocorrer, na medida em que a existência de ativos específicos sendo transacionados na possibilidade de custos irrecuperáveis. Dada a existência e a consideração destes custos, demanda-se a presença de instituições (macro e micro) que possibilitem transações de baixo custo, viabilizando a eficiência e o crescimento econômico.

Para isso, a ECT utiliza-se da transação como unidade básica de análise, por meio das quais são negociados direitos de propriedade, levando-se em conta o ambiente institucional (formal e informal), os pressupostos comportamentais e os atributos de transação (ZYLBERSZTAJN, 1995). O objetivo final é o alinhamento de estruturas de governança que asseguram os direitos transacionados a um menor custo de transação possível. Farina (1999) explica sobre a importância de formas de estruturas de governança alinhadas e eficientes a uma dada transação, e que sejam capazes de gerar o desenvolvimento econômico de firmas competitivas.

Para a autora, “[...] estratégias competitivas dependem de estruturas de governança apropriadas para que possam ser bem sucedidas” (FARINA, 1999, p. 24). Isso porque a coordenação dessas estruturas, quando alinhadas de forma eficiente à transação em curso, permite às empresas “receber, processar, difundir e utilizar informações de modo a definir e viabilizar estratégias competitivas, reagir a mudanças no meio ambiente ou aproveitar oportunidades de lucro” (FARINA, 1999, p. 24). São exemplos de estruturas de governança: o mercado *spot*, estruturas híbridas, como contratos de diversos tipos, e integração vertical (WILLIAMSON, 1985).

No geral, o mercado se mostrará como forma de estrutura de governança mais adequada para situações onde não exista grande assimetria de informações, em transações de produtos homogêneos (*commodities*), com muitos vendedores e muitos compradores (AZEVEDO, 2000; FARINA, 1999). No mercado, as trocas são motivadas pelo preço e não estabelecem relações de dependência, favorecendo ativos com baixos níveis de especificidade (WILLIAMSON, 1985). Além disso, ele é preferível a transações em que o Estado consiga garantir o direito de propriedade (FURUBOTN; RICHTER, 2000), salvaguardar.

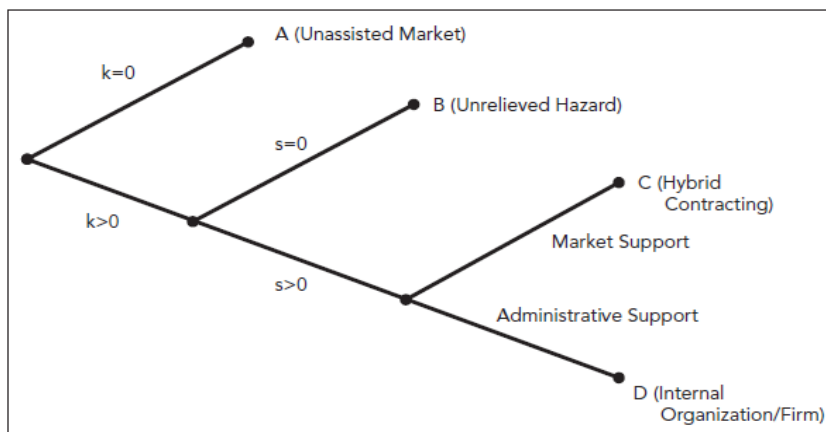
A decisão da firma pela integração vertical é direcionada na presença de investimentos específicos, incerteza do ambiente econômico e a possibilidade do comportamento oportunista dos agentes (WILLIAMSON, 1985). Nesta forma de transacionar, toda a fabricação é feita internamente à firma, ou seja, é o oposto das transações via mercado. Utiliza-se esse tipo de transação, quando há o interesse por parte da firma em atingir um controle⁴ que, em alguns casos, só pode ser atingido ao se internalizar a produção (WILLIAMSON, 1985), bem como, também, à necessidade de salvaguardar as transações.

⁴ Logo, quando optar-se pela integração vertical, a firma poderá deter algumas vantagens, a maioria delas decorrentes do maior controle nas transações. São elas: maior compartilhamento de informações entre os agentes, resolução mais rápida de impasses e menores custos de troca, quando comparados com aqueles no mercado (WILLIAMSON, 1985; MILGROM; ROBERTS, 1992). Entretanto, é relevante ressaltar, conforme explica Zylbersztajn (1995), que a mudança de uma forma organizacional, via mercado para a integração vertical, pode representar um aumento substancial dos custos de organização.

Logo, conforme a necessidade de controle aumenta, a firma passa a optar por arranjos contratuais em que é possível utilizar a ameaça de litígio para fazer cumprir o contrato. Entretanto, “se o poder de ameaça de litígio mostra-se inócuo ou custoso, a firma pode optar por internalizar as atividades para se utilizar do poder de ‘faça-se’ (*fiat power*) para organizar sua produção” (MIZUMOTO; ZYLBERSZTAJN, 2006, p. 150).

Acerca disso, Williamson (2000) arquitetou um modelo de esquema contratual, o qual demonstra que a escolha de estrutura de governança segue uma sequência envolvendo possibilidades de riscos contratuais e salvaguardas. Nele, os agentes, enquanto transacionam, podem escolher por diferentes formas de governança (desde o mercado até a hierarquia), a depender do nível de salvaguarda requerido para a transação em curso, conforme figura abaixo.

Figura 2: Esquema contratual simples

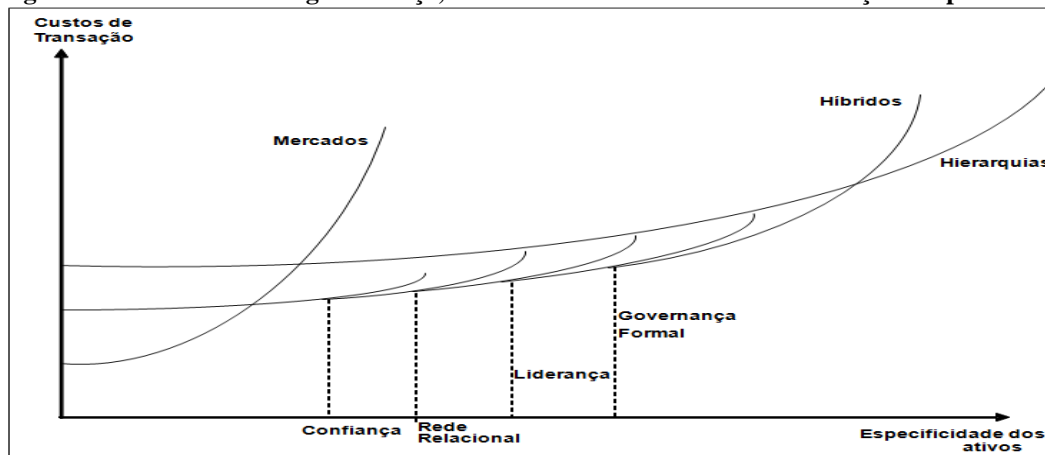


Fonte: Williamson (2008, p. 09).

Por fim, sobre as formas híbridas, a partir do esquema desenvolvido pelo autor, observa-se que elas não oferecem custos tão elevados, se comparados aos custos necessários à firma para internalizar a produção, na presença de especificidade de ativos. E, quando comparadas ao mercado, mostram-se mais eficientes por garantir, por exemplo, o direito de propriedade, por meio das salvaguardas. Assim, Williamson (1996) explica que as formas híbridas apresentam propriedades distintas de mercado e hierarquia, por ser especializada em lidar com a dependência entre os agentes, sem ir tão longe quanto à hierarquia. Estas são requeridas, entre outras razões, quando há a necessidade de salvaguardar e/ou com a intenção de assegurar os benefícios do controle na presença de especificidade e incertezas, a um custo apropriado (MIZUMOTO; ZYLBERSZTAJN, 2006; WILLIAMSON, 2008; MÉNARD, 2004; 2005).

Os diversos trabalhos desenvolvidos por Ménard tentam construir uma estrutura de trabalho que permite entender a natureza e as características dos diferentes tipos de governança híbrida. Ao estudar o modelo proposto por Williamson (1985), Ménard (2004) identificou um ponto pouco explorado por aquele autor. Ao focar a relação contratual desenvolvida por Williamson (1985), Ménard (2004) detalha as relações contratuais que se configuram e se estabelecem dentro desse tipo de estrutura, conforme ilustrados na figura 03.

Figura 3: As estruturas de governança, de acordo com seus custos de transação e especificidade dos ativos.



Fonte: Ménard (2004, p. 369).

Partindo da ótica da ECT, Ménard (2004) desdobra a figura inicialmente desenvolvida por Williamson para explicar as decisões de formas alternativas de governança (mercado, contratos e hierarquia). O autor explora a fronteira de eficiência das formas híbridas, buscando destacar que, entre os extremos do mercado e da hierarquia, a estrutura de governança híbrida pode assumir diferentes configurações, constituindo arranjos menos formais até arranjos mais formais, a partir de uma lógica gradativa de elementos, a influência, a confiança, a liderança e os instrumentos.

Em suma, pela Economia dos Custos de Transação, em termos organizacionais, as firmas enfrentam o dilema de comprar, contratar ou internalizar as atividades produtivas, decidindo sobre estruturas de governança. Conseqüentemente, para que a escolha de uma forma de governança que seja alinhada a transação em curso, faz-se necessário considerar os **pressupostos comportamentais** e os **atributos da transação**, bem como o nível de controle e salvaguarda a ser requerido na mesma. Isso porque são estes os fatores que direcionam a configuração da estrutura de governança, sob a perspectiva da ECT.

2.2.1 Pressupostos comportamentais

Dois pressupostos fundamentais estão no cerne da análise da Economia dos Custos de Transação. O primeiro assume que os agentes podem agir de maneira oportunista, e o segundo admite a impossibilidade, por parte dos agentes, de prever todas as contingências futuras – racionalidade limitada (WILLIAMSON, 1985).

De acordo com Williamson (1985), os indivíduos podem agir de modo oportunístico. Entretanto, o pressuposto não é que todos os indivíduos irão agir sempre de maneira oportunista. Nesse ponto, Zylbersztajn (1995) ressalta que, em relação ao comportamento oportunista dos agentes, enquanto transaciona, pela perspectiva da ECT, o mesmo não é uma constante nas transações econômicas, mas assume a sua existência (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Segundo Alchian e Demsetz (1972), o oportunismo traduz a vontade dos indivíduos de agir em razão dos seus próprios interesses, enganando os demais agentes de forma voluntária. Para Williamson (1985), o oportunismo frequentemente envolve formas sutis de fraude, como “[...] *the incomplete or distorted disclosure of information, especially to calculated efforts to mislead, distort, disguise, obfuscate, or otherwise confuse*” (WILLIAMSON, 1985, p. 470). Nota-se, ainda, conforme o autor, que ele é responsável por condições reais ou maquiadas de assimetria de informação, que complicam os problemas da organização econômica.

Nesse âmbito, vale destacar, conforme evidenciado por Bánkuti (2007), que não é só uma relação de assimetria de informação que pode favorecer o oportunismo entre os agentes. Observa-se, também, a existência de assimetria de poder⁵ na transação como facilitadora de atitudes oportunistas. “De fato, relações nas quais exista uma diferença visível de poder entre as partes envolvidas podem culminar em transações onde se manifeste o oportunismo do agente que detém maior poder sobre o agente de menor poder” (BÁNKUTI, 2007, p. 43).

O outro problema presente nas transações está associado tanto à racionalidade limitada quanto ao comportamento oportunista, resultando na impossibilidade de contratos completos (WILLIAMSON, 2002). Observa-se que “as razões que conduzem à incompletude

⁵ A exemplo, em uma estrutura de mercado compreendida como monopsônica, os produtores (elo mais fraco) podem se submeter a determinadas regras impostas pela indústria processadora, de maneira que este último exerça o comportamento oportunista. O produtor, por sua vez, por ser o elo mais fraco. Sem alternativa, acaba acatando as exigências da indústria.

dos contratos podem ser de diversas naturezas, a mais comum está ligada ao fato de que as condições do ambiente não podem ser antecipadas *ex-ante*” (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 47).

Dito de outra forma, os agentes não conseguem prever todas as informações necessárias para obtenção de um resultado “perfeitamente ótimo” a ser esperado nas transações, devido à presença dos pressupostos comportamentais, sobretudo da racionalidade limitada⁶. Farina, Azevedo e Saes (1997) explicam que, como os agentes não conseguem prever as contingências futuras, dado o limite de seu processamento, os contratos são necessariamente incompletos, corroborando Zylbersztajn (1995).

Desta forma, as transações estão sujeitas ao risco de que aspectos definidos e acordados entre os agentes não se cumpram, dada a existência destes dois pressupostos inerentes às transações. Embora isso ocorra, esses pressupostos indicam para a necessidade da busca por meios de prevenção dos agentes enquanto transacionam mediante a criação de mecanismos, por exemplo, salvaguardas. Logo, deve-se considerar que há custos associados ao desenvolvimento destes mecanismos, sendo estes o foco da análise da Economia dos Custos de Transação (LANGLOIS; FOSS, 1996).

Na perspectiva da ECT, estruturas de governança são criadas na tentativa de reduzir os riscos inerentes às transações e suas possíveis consequências. Para tanto, a consideração do comportamento oportunista e da racionalidade limitada do indivíduo, associados aos atributos de transação - **à especificidade de ativos, incerteza e a frequência com que ocorrem as transações** - são fatores determinantes na configuração de estruturas de governança eficientes a uma dada transação (WILLIAMSON, 1985) e, por isso, serão delineados abaixo.

2.2.2 Atributos de transação

As principais dimensões relacionadas às quais as transações se diferem são a especificidade de ativos, a incerteza e a frequência. Mas, de acordo com Williamson (1985), é o grau de especificidade do ativo o principal atributo indutor da configuração de uma estrutura de governança. Os ativos específicos são definidos, pelo autor, como aqueles que perdem valor quando seu uso não é destinado à transação para o qual foram acordados, ou

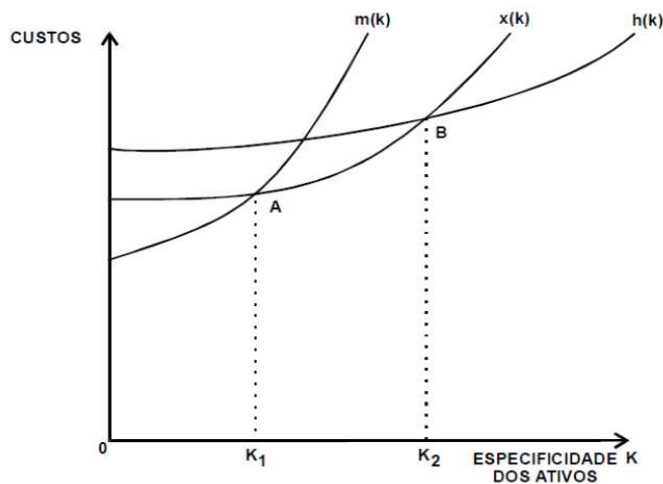
⁶Simon (1979) foi o responsável por apresentar o termo “racionalidade limitada”, com a noção de que o comportamento humano enfrenta limitações, mesmo com a intenção racional para maximizar resultados (ZYLBERSZTAJN, 1995; FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

seja, são ativos que não podem ser reempregados sem que ocorra perda do seu valor produtivo.

A ideia para a análise desse atributo pode ser compreendida sob a seguinte lógica: quanto mais específico for o grau de investimento a ser realizado, mais os agentes que estão transacionando se expõem ao risco do comportamento oportunista (ZYLBERSZTAJN, 2009). O autor explica que, quando agentes realizam “investimentos específicos, geradores de rendas, na ausência de salvaguardas, parte do seu valor pode ser expropriada *ex-post* pela outra parte” (ZYLBERSZTAJN, 2009, p. 398).

Deste modo, os custos de transação são decorrentes do nível de especificidade dos ativos atrelados à possibilidade do comportamento oportunista dos agentes enquanto transacionam. Logo, faz-se necessária a decisão de uma forma de governança que minimize tudo isso. De acordo com Williamson (1996), a configuração da governança eficiente pode resultar de uma função que associa os custos de transação e a especificidade dos ativos, conforme arquitetado no gráfico abaixo (figura 04).

Figura 4: A especificidade dos ativos em função dos custos de transação.



Fonte: Williamson (1996).

Observa-se, no gráfico apresentado, a especificidade dos ativos (k) – em dois níveis (k_1 e k_2). Os custos de transação se tornam mais elevados a partir do aumento do nível de especificidade do ativo (k_2). Nota-se que, até determinado nível de especificidade de ativos (K_1), predomina-se a forma de mercado, ao passo em que k se torna mais elevado, até k_2 , a forma híbrida se mostra como forma de governança mais adequada. A partir de um nível de especificidade de ativo mais elevada, que ultrapasse k_2 , parte-se para a integração vertical (WILLIAMSON, 1996; AZEVEDO, 2000).

Sobre a especificidade dos ativos, Williamson (1996) os classifica em seis tipos, conforme descritos no quadro 01.

Quadro 1 – Aspectos relacionados aos diferentes tipos de especificidades de ativos

ESPECIFICIDADE DE ATIVOS	CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS
Especificidade locacional	Ocorre quando estágios sucessivos estão localizados próximos uns aos outros e há necessidade de inter-relacionamento produtivo entre firmas, é explicada por uma condição de imobilidade de ativos, ou seja, a instalação e/ou custos de deslocação são grandes.
Especificidade de ativos físicos	Literalmente, está associado às características físicas de um ativo. Deste modo, caso tal ativo seja usado para outra finalidade que não a principal ocorre à perda de valor.
Especificidade de ativos humanos	Está associada também a perda de valor, essa ocorre quando habilidades humanas, aprendizado e informações que foram desenvolvidas pela firma e é reempregada em outra atividade que não a inicial.
Especificidade de ativos dedicados	Acontece em relações de interdependência em uma cadeia. Geralmente, investimentos específicos são feitos para atender um agente de uma transação específica.
Especificidade de marca	Refere-se diretamente ao valor de uma marca ou à reputação por ela conquistada, não estando relacionado ao capital físico nem humano. Os custos relacionados a esse tipo de especificidade são difíceis de ser explicitados, visto a subjetividade desse bem.
Especificidade temporal	Quando o resultado de uma transação depende do fator tempo, esse tipo de especificidade está diretamente atrelado aos produtos perecíveis, pois há a necessidade de serem processados de forma rápida; caso contrário, estarão submetidos à perda de valor.

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de Williamson (1996).

Portanto, como já se sabe, os custos de transação são decorrentes do nível de especificidade dos ativos atrelados à possibilidade do comportamento oportunista dos agentes enquanto transacionam. Embora isso ocorra, outros dois atributos (incerteza e frequência) também desempenham papéis significativos na configuração das estruturas de governança, sobretudo na formação dos custos de transação. E por isso devem ser considerados pelos agentes enquanto transacionam.

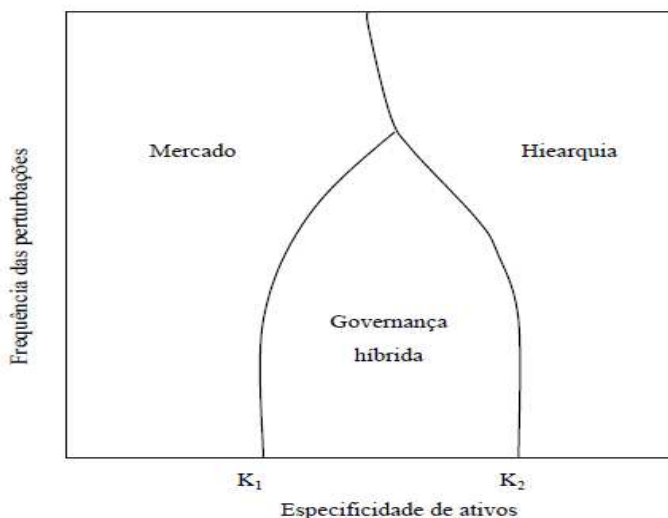
Assim sendo, em relação ao segundo atributo de transação, a incerteza refere-se à possibilidade de mudanças no ambiente econômico (WILLIAMSON, 1985). A incerteza, ainda de acordo com o autor, pode ser de dois tipos: a *incerteza do tipo comportamental* e a *incerteza do tipo ambiental*. A primeira está relacionada com o oportunismo e a segunda, com a racionalidade limitada. Sobre este atributo de transação, Williamson (1995) explica que, em transações envolvendo nenhuma especificidade de ativos, a questão da incerteza trará poucas consequências para as transações. Por outro lado, na presença de especificidade de ativos (K), quanto maior a incerteza, maiores os custos de transação, devido à maior necessidade de

salvaguardar os contratos, e mais complexo torna-se o desenvolvimento de parcerias de longo prazo (WILLIAMSON, 1985, AUGUSTO; SOUZA; CAIRO, 2013).

Diante disso, é possível afirmar que a alta especificidade de ativos, quando relacionada a um grau relativamente alto de incerteza, demanda a elaboração de contratos mais detalhados (WILLIAMSON, 1985). E, portanto, os efeitos da interação entre incerteza e especificidade de ativos são importantes para a compreensão da organização econômica e também é o que define a forma de governança eficiente. A partir disso, o problema central da organização econômica é lidar com a incerteza. Para tanto, pela perspectiva da ECT, a estrutura de governança é uma forma dos agentes lidar melhor com esse tipo de problema.

Nesse ponto, passa a ser importante, além da análise da especificidade de ativos para a escolha de governança mais adequada, considerar complementarmente a frequência dos distúrbios nas transações, oriundos das incertezas presentes nas transações (WILLIAMSON, 1991), conforme figura 05.

Figura 5: Repostas das estruturas de governança às incertezas



Fonte: Williamson (1991, p. 292).

Observa-se no gráfico que, quando há um alto grau de incerteza nas transações, não cabe a forma híbrida de transacionar, mas, sim, o mercado ou a integração. Por outro lado, em um nível de incertezas não tão elevado e, havendo a dificuldade da internalização da produção, as relações híbridas surgem como estruturas de governança de amparo às transações. Isso porque estas visam controlar a variabilidade e mitigar os riscos, aumentando o valor da transação ou de um conjunto complexo de transações (ZYLBERSTAJYN, 2009; WILLIAMSON, 1996).

Neste ponto, e de forma complementar, na perspectiva de Mahoney et. al. (1994), a probabilidade de desenvolver estruturas de governança mais coordenadas (híbridas ou hierárquicas) aumenta, conforme há alta especificidade de ativos; há maior incerteza de demanda e de qualidade; e há maior dificuldade de monitorar a qualidade dos produtos. Neste caso, a incerteza pode direcionar a relação híbrida por causa dos insumos (*inputs*) necessários para um determinado resultado (*outputs*) esperado, ou do próprio processo de transformação (FARINA; ZYLBERSZTAJN, 2003).

Por último, Williamson (1985, 1991) coloca a questão da importância da consideração da frequência para a escolha da governança adequada. Essa variável, de acordo com o autor, pode influenciar na escolha da estrutura de governança por meio de dois pontos a serem considerados, quais sejam: (1) quanto maior a frequência com que uma mesma transação ocorre, maior reputação construída entre os agentes e, conseqüentemente, menores os custos de elaboração dos contratos; (2) quanto maior a frequência, maior a possibilidade de diluição dos custos de transação associados a ela, em várias transações.

Sendo assim, quando a frequência de uma transação for baixa, os custos de internalizar a produção não serão suplantados, e o mais indicado passará a ser a utilização de formas híbridas. E, por si só, justificariam a ineficiência dessa forma de governança. Sendo assim, a decisão do gestor deve se pautar na seguinte reflexão: os investimentos com altos níveis de especificidades de ativos a serem internalizados pela firma serão recuperados por meio do volume das transações a serem realizadas? Ora, “*whether the volume of transactions processed through a specialized governance structure utilizes it to capacity is then the remaining issue*” (WILLIAMSON, 1985 p. 60).

Corroborando, Zylbersztajn (1995) explica que a frequência das transações é uma importante variável exógena na geração de custos de transações e determinante do modo de governança eficiente.

Para transações com elevado grau de recorrência, existe maior possibilidade de retorno a investimentos associados a estruturas com altos níveis de especificidade de ativos. Para transações ocasionais com baixo grau de especificidade nos ativos envolvidos, o mercado é suficiente para prover os incentivos necessários para a efetivação da transação (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 146).

Diante do exposto, fica evidente que, pela perspectiva da ECT, as diferentes formas de estruturas de governança são configuradas a partir dos atributos de transação e dos pressupostos comportamentais. É o alinhamento destes, que resultará numa transação eficiente, ou seja, com menores custos de transação. A eficiência das transações, nessa abordagem, ocorre por meio da minimização dos custos de transação. Embora essa eficiência

resulte por meio da minimização dos custos de transação, ela deve assegurar, também, o direito de propriedade dos atributos transacionados.

Tendo isso, e considerando a necessidade de coordenação inerente aos sistemas de certificação de terceira parte, busca-se compreender as estruturas de governança entre os agentes, considerando a ECT, em seus atributos, especificidade de ativos, frequência e incerteza. Por outro lado, observa-se a necessidade de mensuração ao longo da cadeia FairTrade, para garantia de direitos de propriedade entre as partes. Assim, considerando a importância da mensuração para compreensão das estruturas de governança, faz-se uso da Economia dos Custos de Mensuração (ECM).

2.3 ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO (ECM)

Outra vertente da Nova Economia Institucional que aborda as estruturas de governança e os custos de transação é a de Yoram Barzel (2002), denominada de Teoria dos Custos de Mensuração (ECM). Esta, assim como a Economia dos Custos de Transação, busca explicar os limites da firma, criticando o paradigma da firma como função de produção, sobretudo a partir de Coase (1937). No entanto, diferentemente da ECT, que explica a configuração das estruturas de governança, com base nos atributos das transações (WILLIAMSON, 1985). Para a ECM, o tamanho e o escopo da firma estão diretamente relacionados à necessidade de se garantir os **direitos de propriedade** (ZYLBERSZTAJN, 2009).

Ratifica-se, em Barzel (2003, p. 44, grifo nosso): “[...] *the firm is defined by property rights considerations – particularly in the role that equity capital plays in guaranteeing the actions of asset owners operating within the confines of the firm*”. Assim, para a ECM, as dimensões envolvendo a garantia de direito de propriedade e a condição de **mensuração** de ativos transacionados são direcionadoras dos arranjos (mercado, formas híbridas e integração vertical) adequadas à redução dos custos e, por consequência, da maximização de valor nas transações (ZYLBERSZTAJN, 2005).

Nota-se que ambas as teorias partem do conceito de eficiência, porém se diferem em seu racional. Na ECT, a eficiência é decorrente da minimização dos custos de transação (BARZEL, 1982). Na ECM, a busca da eficiência ocorre por meio da maximização de valor (ZYLBERSZTAJN, 2005), sobretudo, a partir da garantia dos direitos de propriedade. Além

disso, para Zylbesztajyn (2005), a ECT dá maior ênfase aos modos de governança extremos (mercado e integração vertical), sendo as formas alternativas (relações híbridas) a estes melhor compreendidas por meio do arcabouço teórico oferecido pela ECM.

Logo, Barzel (2005) explica que, por mais simples que sejam, as transações podem ser decompostas em diferentes dimensões. Isso significa afirmar que a unidade básica de análise para a ECM são as dimensões mensuráveis dos ativos transacionados (ZYLBERSZTAJN, 2005). Nesse ponto, as dimensões mensuráveis dos ativos são variáveis responsáveis pela escolha das formas de governança que assegure o direito de propriedade dos atributos transacionados. A premissa, de acordo com Saes (2008, p. 39, grifo nosso), é de:

[...] que as mercadorias têm múltiplos atributos, inclusive diferentes funcionalidades e serviços, **os agentes econômicos se engajam em atividades para proteger os direitos de propriedades dos atributos dos recursos visando à apropriação de valor**. Os custos de transação são, portanto, a variável que define o espaço relevante de oportunidades de captura (ou dissipação) de valor dos atributos de um determinado bem. O grau no qual os atributos dos recursos podem ser protegidos depende de como os direitos de propriedades estão estabelecidos.

Conforme já supracitado, para Barzel (2005), as transações podem ser decompostas em diferentes dimensões e atributos. A aquisição de um produto agrícola - por exemplo, tomate - não é uma transação simples, devido aos seus diferentes atributos (teor de licopeno, se ele é ou não orgânico, se foi colhido com o nível de maturação adequado etc.). Deste modo, é fundamental **conhecer e coletar as informações** sobre cada um destes atributos, uma vez que isto possibilita a realização de suas transações e troca de direito de propriedade. A consideração das informações no ambiente das transações é relevante para a garantia de direito de propriedade e, devido a isso, como explica Barzel (2005), ela está aglutinada aos custos de mensuração do qual resultará o direito de propriedade.

Barzel (1997) descreve que o direito de propriedade deve ser bem estabelecido para evitar a **captura de valor**, em que o proprietário original de um bem não recebe os dividendos totais por esta troca, sendo este montante detido pela outra parte. Conforme Barzel (2003), os custos de transações, sob a ótica do direito de propriedade, relacionam-se diretamente ao delineamento e garantia da propriedade sobre ativos específicos. Em outras palavras, são empregados os custos de transações para que se tenha a garantia do direito de propriedade sobre ativos específicos.

Barzel (2005, p. 359, grifo nosso) define custos de transação como: “[...] **are the costs of effecting transfers and of protecting against them**”. Nesse ponto, é fundamental entender que “*the property-rights framework is most useful for the study of the production*

and transmission of information” (BARZEL, 2005, p. 358). Notadamente, a informação, para este autor, estabelece-se como essência para garantia dos direitos de propriedade, influenciando na decisão de integrar ou não as atividades. Na sua perspectiva, sem informação não há definição do que se possui. A informação tem custo para ser produzida e a aquisição de um produto caracteriza apenas uma transferência parcial de informações relacionadas, possibilitando a ocorrência de disputas, tendo em vista os erros gerados.

Isso porque os agentes, quando realizam as trocas, precisam de informações sobre os ativos transacionados, tanto em relação ao *input*, quanto *output*. Além disso, a informação estabelece significado para os direitos econômicos sobre um produto, tanto em termos de **padrão** de processo como valor. Na ausência de custos de informação e/ou transação, os delineamentos destes direitos são perfeitos, aproximando-se, então, do mundo walsariano. É verdade afirmar que os custos de transação determinam o tamanho e o escopo da firma. Entretanto, conforme explica Barzel (2003, p. 37), deve-se entender:

[...] these are not engineering or production costs independent of ownership considerations. Property right analysis identifies what costs are relevant when analyzing changes in the boundaries of the firm. Without property rights analysis, economic theory must be silent as to the factors that change the firm.

Desta forma, portanto, os custos de mensuração, juntamente com os custos de informação, devem ser considerados nas análises das instituições e na configuração das estruturas de governança que maximizem o valor dos atributos transacionados⁷, como explica Barzel (2003; 2005).

Quanto à troca de direito de propriedade, observa-se que os indivíduos só realizam esta permuta quando percebem vantagens associadas à transação. Para garantir isso, precisam medir os atributos dos bens e seus valores, não sendo tarefa fácil devido ao custo de mensuração de alguns destes (BARZEL, 1982). Como afirma Barzel (2003, p. 48), “[...] *that measurement is costly. When the stages in dress making are performed by separate firms, each purchaser of inputs risks losses by not measuring*”.

Observa-se que o conceito de direitos de propriedade⁸, na visão de Barzel, abarca dois significados, quais são: o de direito legal e o de direito econômico sobre o ativo. O primeiro diz respeito ao direito que é garantido pelo Estado. Enquanto, “[...] *property*

⁷ Disso transcorre outro conceito importante: o de que os contratos são acordos formais ou informais entre agentes onde ocorre troca de direito de propriedade (ALCHIAN; DEMSETZ, 1972).

⁸ A possibilidade do ganho positivo da transação se dissipar ou de ser capturado pode resultar em esforços cooperativos dos agentes para controlar esta captura, utilizando para isso mecanismos privados ou públicos (ZYLBERSZTAJN, 2006).

rights,' as I use the term, are economic rights over a good, and they indicate the ability to enjoy the good directly or indirectly through exchange” (BARZEL, 2005, p. 359). Saes (2008) aponta que o direito econômico é caracterizado pela capacidade de proteger os atributos de maior complexidade de mensuração e, por isso, afeta diretamente o valor dos ativos (custos de transação).

Sendo assim, quanto mais complexo o grau de mensurabilidade dos ativos, mais custosos serão, portanto, os custos para a proteção dos mesmos. Os atributos protegidos pelos direitos de propriedade econômicos não são perfeitamente contratáveis (SAES, 2008), logo, dificilmente o direito legal se aplicará. Diante disso, o problema do *hold-up*, o *risco moral* e a *seleção adversa*⁹ são exemplos de outros fenômenos relacionados à dificuldade de proteger e preservar o valor dos bens. Isso porque o problema está na transição da informação, como aponta Barzel (2005). Ora, a assimetria de informação associada aos pressupostos comportamentais tratados por Williamson (1985) comprometem o incentivo entre os agentes a investir.

Na ECM, o escopo da firma é definido pelos custos de mensuração. De fato, os custos de informação são enfatizados por Barzel (2005) na formação daqueles e, por isso, direcionam também direcionam aos limites da firma. Barzel (2005, p. 338) afirma:

I focus on the transmission of information by independent transactors across vertical and horizontal production stages. I argue that integration is useful for overcoming the difficulties associated with such transmission.

Destaca-se, assim, que os custos associados à transmissão da informação para garantir direitos de propriedade são, eles mesmos, custos de mensuração, uma vez que se mensura para se garantir informação sobre dimensões envolvidas na transação.

Paralelos a isso, dois aspectos podem alterar os custos de mensuração, como indica Barzel (2005), quais são: a tecnologia da informação de mensuração de alguns atributos; e a padronização dos mesmos. Observa-se que o desenvolvimento tecnológico é uma importante alternativa às inovações institucionais, visto que, por meio de organização e proteção de direitos mais eficientes, reduz-se o custo de transação. Por outro lado, a padronização torna-se útil para reduzir a dupla mensuração de alguns atributos, economizando-se em custo de mensuração (ZYLBEŠZTAJYN, 2006).

Desta forma, para Barzel (2003), quanto menor o custo de mensuração de um atributo, e mais a sua faixa de aplicação, mais alta será a probabilidade do mesmo virar um

⁹ Definir termos.

novo padrão. Do contrário, na medida em que a mensuração de atributos de um bem é extremamente custosa, os direitos de propriedade serão mal definidos e a presença de custos de transação será significativa. Direitos de propriedade mal definidos ficam à margem do domínio público. Essas considerações, portanto, “*determine when an asset will move from the public domain into private hands also suggest the organizational framework under which the asset will be exploited*” (BARZEL, 2003, p. 43).

Isso significa afirmar que, caso a mensuração seja relativamente simples, o custo de mensuração, por consequência, declinará. Nesse sentido, mais atividades serão regidas pelo mercado a partir da utilização de contratos, e menor será o número de atividades desempenhadas dentro de uma firma, o que permite a redução do grau de integração vertical pelas firmas. É interessante destacar ainda que, conforme colocado por Zylbersztajn (2005), atributos de difícil mensuração e direitos de propriedade mal definidos afetam as transações da mesma forma, ou seja, aumentam os custos de transação e, por isso, tendem à integração vertical. Ainda, neste sentido, de acordo com Barzel (2002, p. 5):

We expect highly valued attributes that are relatively easy to measure be guaranteed by contract. Guaranteeing them by long-term relations would require high level of investment in the relationship. On the other hand, we expect attributes that are valuable but costly to measure to be placed in the long-term relation component of the agreement.

Em linhas gerais, a partir das condições de mensuração, Barzel (2005, p. 367) argumenta que “[...] *vertically integrated organizations is useful when the cost of measuring intermediate commodities is high*”. Por outro lado, sugere que as dimensões com custos de mensuração baixos podem ser contratadas fora da firma ou transacionadas no mercado, o que permite a definição de contratos não ambíguos garantidos pelo Estado. Nessa perspectiva, Souza e Bánkuti (2012) explicam que atributos de fácil mensuração realmente podem ser estabelecidos em contrato e garantidos pelo contrato. Já os atributos de difícil mensuração dependem da construção de reputação e confiança em relações de longo prazo ou, em última instância, de integração vertical. Isso, em parte, ocorre devido à necessidade de se aplicar o direito legal.

Zylbersztajn (2005, p. 10, grifo nosso), explica que:

High uncertainty and asset specificity suggest benefits of post-contractual **coordination mechanisms** for dealing with their consequential impacts. This explains the choice of efficient governance mechanisms based on alternative coordination devices, ranging from vertical integration to markets, including **hybrid governance modes**.

Deste modo, o foco está nos incentivos para a cooperação, uma vez que a adaptação mútua afeta o desempenho de um determinado arranjo institucional. Ativos altamente específicos, envolvidos em transações de maior incerteza, estão alinhados com os mecanismos de coordenação para adicionar ou proteger o valor da transação. Em tais casos, a integração vertical é a solução esperada. Transações recorrentes também podem resultar em mecanismos de estabilidade eficientes, protegendo, portanto, os investimentos específicos por meio da aplicação contratual, não sendo necessário nesse caso a integração vertical. Em tais casos, as soluções de integração menos verticais são esperadas (ZLYBERSZTAJN, 2005). Nesse ponto, Williamson (1996) chama a atenção da frequência nas transações associadas aos investimentos iniciais dos ativos.

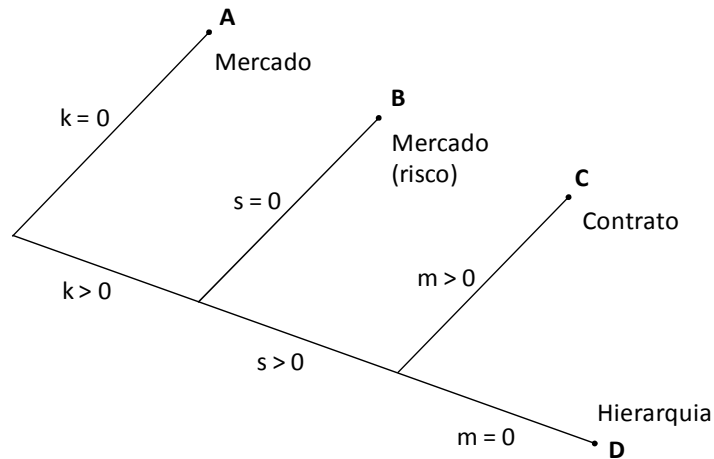
Ainda nesse contexto, Barzel (2005, p.372) conclui que:

Vertical integration reduces the cost of excessive measuring of commodities as they move downstream, because employed workers gain little from manipulating these commodities and the information about them. Vertical integration is especially attractive when upstream producers wish to guarantee their products across downstream transactors, who, when independent, would have gained from taking a ride on the guarantee. Long-term relations are difficult to implement in such a case, and operating within organizations seems effective in handling the transmission of the commodity without contamination at the intermediate steps. Horizontal integration accommodates benefits from the assembly of information, which is difficult to arrange when the parties operate as independent transactors.

Para Souza e Bánkuti (2012), Barzel (2003; 2005) fornece outra explicação para o uso da forma contratual, quando acrescenta a mensuração como forma de assegurar o direito legal da propriedade. O autor explica que a opção pelo arranjo contratual só acontece na presença de mecanismos de garantia e da informação mensurável, de forma a resguardar direitos de propriedade entre as partes. Dito de outra forma, mesmo com elevada especificidade de ativos e possibilidades de comportamento oportunista, a integração vertical não seria a única opção, dada a possibilidade de se garantir a continuidade da transação, por intermédio da mensuração e de um contrato, e direitos de propriedade entre as partes. Nesse ponto, mais especificamente, é possível compreender a complementaridade entre ambas as teorias (ECT e ECM) na definição do tamanho e escopo da firma.

Na tentativa de combinar as duas teorias, na proposta de Souza e Bánkuti (2012), figura 6, observa-se que o grau de mensurabilidade (m) das dimensões transacionadas foi acrescentado na explicação do esquema contratual elaborado por Williamson (1985).

Figura 6: Esquema contratual no contexto da ECT e ECM



Fonte: Souza e Bánkuti (2012).

Evidencia-se que a possibilidade de mensuração ($m > 0$) ou a não possibilidade de mensuração ($m = 0$) direciona os agentes a optarem pela hierarquia vertical ou pela utilização de contratos. No entanto, ambas as decisões operam em um nível de salvaguarda (s) significativo. Conforme se observa, a viabilidade da contratação e sua garantia pelo lado do direito legal, dada a possibilidade de mensuração efetiva, permitem que a forma híbrida seja mantida, mesmo na presença de elevados ativos específicos. A explicação e predição acerca das escolhas que levam à adoção de específicas formas de estruturas de governança, notadamente entre a integração vertical e a forma contratual, podem considerar dois tratamentos distintos (SOUZA; BÁNKUTI, 2012).

Embora, pela ECT, a elevação nas especificidades dos ativos transacionados justifique a integração vertical como melhor alternativa para redução de custos de transação, na prevenção de comportamentos oportunistas, ao considerar-se a proposta de Barzel, a relação contratual pode prevalecer.

We expect highly valued attributes that are relatively easy to measure to be guaranteed by contract. On the other hand, we expect valuable but costly-to-measure attributes to be placed in the long-term relation component of the agreement. [...]The simultaneous use of long-term and contractual enforcement can exploit the fact that long-term relations are free of moral hazard, and at the same time can use contracts to reduce the needed level of reputational capital. (BARZEL, 2005, p. 361).

Em suma, a forma de coordenação dos sistemas de funcionamento, seja pelo mercado, contratos ou até pela integração vertical, é resultado da maior ou menor possibilidade de se mensurar os atributos da transação (BARZEL, 1982), de onde decorre

parte dos custos de transação. Além disso, a necessidade de controle também se estabelece como variável influenciadora (SOUZA; BÁNKUTI, 2012). Observa-se, ainda, que a ECM agrega elementos envolvidos na análise proposta pela ECT, como a presença de comportamento oportunista de caráter implícito e a racionalidade limitada, com o diferencial da impossibilidade de mensuração diante da existência de contratos incompletos e da organização interna da firma resultante da maximização de valor em qualquer momento no tempo. Embora, de acordo com Zylbersztajn (2005, p. 10):

The unit of analysis and decision variables is not explicitly defined in MCT and the key variables are less precise than in the governance perspective. Its strength, however, lies in highlighting the importance of causes of variability decoupled in its measurable dimensions. It follows that the implicit unit of analysis is the transaction decoupled in its dimensions. The MCT approach is general enough to handle transactions of inputs or products, as well as horizontal or vertical transactions.

Nota-se que o aumento dos custos de mensuração eleva a importância dos arranjos institucionais¹⁰ e organizacionais, sendo fundamental para viabilização de certificações, envolvendo, por exemplo, bens de crença. Neste caso, em síntese, há três alternativas possíveis (a integração vertical, contratos de longo prazo com monitoramento e certificação por auditoria externa de elevada reputação). Todas elas com controle vertical e observação do processo produtivo para auferir informações (AZEVEDO, 2000). Portanto, a especificação de padrão de qualidade, por exemplo, e os meios de assegurar o cumprimento deste conjunto de regras afetam os meios de governanças das transações (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999).

No caso dos produtos FairTrade, por exemplo, faz-se necessário assegurar o direito de propriedade dos atributos transacionados. Ora, os consumidores de produtos FairTrade buscam por um produto produzido e comercializado, conforme os critérios (informações) preconizados pelo *fair trade* e garantidos pela certificação. Neste aspecto, observa-se que a coordenação desse Sistema Agroindustrial ocorre mediante certificação de terceira parte, estabelecida pela FLO, para os atributos de bem de crença; e, normalmente, pela compradora no que refere aos padrões de qualidade.

Logo, dada a necessidade de se garantir o direito de propriedade dos atributos transacionados, certificação, mostra-se necessário a utilização dos aportes teóricos de ambas as teorias aqui inseridas neste referencial teórico. Isso porque, como descrito anteriormente, a ECT, como colocado por Williamson parte da transação como unidade de análise. Atributos

¹⁰ Evidenciam-se vários meios institucionais disponíveis para regulamentar os mais diferentes tipos de padrões, inclusive legislações e testes realizados por órgãos públicos. São exemplos: certificação de terceira parte; certificação de segunda parte (realizada por comprador) ou; certificação interna (por fornecedor) (HATANAKA et. al., 2005).

como frequência, incerteza e especificidade, além dos pressupostos comportamentais, definirão a melhor forma de governança para executar a transação. A ECM, por sua vez, como explica Barzel, apresenta a mensuração do ativo transacionado como unidade de análise. Diante disso, a estrutura de governança pode ser definida não apenas por atributos e pressupostos comportamentais, mas também pela mensurabilidade do ativo.

3 SISTEMA FAIRTRADE – CONCEITO, FUNCIONAMENTO E NÚMEROS

Esta seção objetiva tratar dos aspectos relacionados ao objeto de estudo relevantes para auxiliar a compreensão do objetivo geral proposto nesta pesquisa. Primeiramente, apresentam-se a sua origem, a contextualização e a consolidação. Em seguida, são apresentados a definição, os objetivos estratégicos e os tipos de cadeias *fair trade*. Por fim, é descrito o ambiente institucional, o funcionamento e as regras da cadeia certificada, bem como os números referentes ao mercado FairTrade.

3.1 ORIGEM, CONTEXTUALIZAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DO COMÉRCIO JUSTO

A origem do comércio justo, de acordo com Jones (2003), é um tanto incerta. Para o autor, as principais entidades internacionais que representam esse movimento e alguns pesquisadores do assunto sugerem diferentes datas ao seu início. Embora isso ocorra, os trabalhos de Wilkinson (2007), Murray e Raynolds (2007), Raynolds (2007) e Lyon (2006) indicam que os primeiros passos do comércio justo surgiram, de fato, a partir de 1940, no período pós-guerra, por meio de organizações e afiliações de caráter religioso e humanitário que objetivavam relações comerciais mais justas, na Europa e nos Estados Unidos.

Na Europa, o movimento nasceu de iniciativas organizadas, vinculadas à igreja, que se preocupavam com relações comerciais mais justas entre os países do eixo “Norte” e do eixo “Sul” (PEDINI et. al., 2009). Essas organizações eram estabelecidas entre os produtores de países pobres e os compradores de países mais favorecidos economicamente, objetivando o desenvolvimento econômico e social de pequenos produtores.

Nos Estados Unidos, o movimento nasceu a partir de grupos voluntariados, envolvidos com a ajuda humanitária a grupos de artesãos de países pobres, vendendo seus produtos em pequenas lojas naquele país (BARRIENTOS; CONROY; JONES, 2007), do mesmo modo que, na Europa, buscavam-se relações comerciais mais equitativas.

Observa-se que o comércio justo em ambos os continentes teve como ponto de partida e pano de fundo o aspecto social e ético como balizador nas relações comerciais. Assim, em um primeiro momento, sua origem está associada às iniciativas militantes e humanitárias do pós-guerra, na maioria das vezes ligadas a entidades religiosas e a Organizações Não Governamentais (ONGs). Embora, em um segundo momento, conforme

explica Wilkinson (2007), estas organizações foram complementadas por meio de atividades comerciais, motivadas pela solidariedade política¹¹, na Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (CNUCED) de 1968, que tratou a questão do *trade not aid*¹² (comércio não ajuda). A partir disso, a caridade e a solidariedade deram lugar a um enfoque mais explicitamente político sobre a necessidade do movimento (WILKINSON, 2007).

Em um sentido mais amplo, a estratégia proposta era a utilização do comércio justo como alternativa ao desequilíbrio no comércio internacional. Conforme Bouroullec (2010, p. 79), a ideia comum que caracterizou esse período “foi que o modelo tradicional de mercado é injusto e que a única maneira de alterá-lo é o desenvolvimento de um modelo comercial alternativo/paralelo”. Isso porque, de acordo com Ferram (2006), as trocas no mercado convencional ocorrem de forma mais complexa, se comparadas às trocas do comércio justo.

Neste contexto, as trocas realizadas por meio do comércio justo objetivam a redução do número de agentes e intermediários ao longo da cadeia produtiva, permitindo, assim, aos pequenos produtores o recebimento de uma margem superior a que eles receberiam nas trocas convencionais (FERRAM 2006). Sendo assim, o comércio justo mostrou-se desde o início dos anos 1940 como uma alternativa às formas tradicionais de comércio internacional (LYON, 2006), por meio de uma estrutura de troca comercial menos complexa que o modelo convencional de mercado, visando o desenvolvimento social dos países do hemisfério Sul, através da inserção destes no mercado internacional.

Portanto, o comércio justo surgiu como uma das possibilidades reais de mudança promovida pelas organizações internacionais que se esforçavam em mudar os paradigmas do mercado globalizado internacional, em especial no setor alimentício (RAYNOLDS; WILKINSON, 2008). Observa-se que, neste setor, a grande produção, na maioria das vezes, possui vantagens competitivas econômicas sobre a produção agrícola familiar associadas à economia de produção, economia de aprendizagem, dentre outros fatores que viabilizam a concorrência de grandes produtores no mercado de *commodity*.

11 Na Europa, a influência política se dava por meio de movimentos progressistas e campanhas de cunho solidário que tinham como objetivo principal mudar radicalmente o comércio mundial (BARRIENTOS; CONROY; JONES, 2007).

12 Nessa ocasião, o princípio *trade not aid* (mercado, não ajuda) foi pela primeira vez tratado no nível internacional, sendo ressaltadas as relações desiguais entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento. Neste período, críticas são feitas contra o sistema liberal e de trocas, assim como contra o modo de organização da economia.

Ratifica-se, por exemplo, no caso do café, objeto de estudo deste trabalho, de acordo com Pedini (2009), que o poder tem se deslocado para beneficiar as grandes corporações transnacionais. Observa-se, desde o fim da sua regulamentação, na década de 90, que a concorrência entre os processadores foi intensificada, ampliada pela ociosidade do setor, bem como da abertura comercial (PROGRAMA..., 2006). Além disso, a produção de café se caracteriza por uma atividade de longo prazo e exige elevados investimentos no seu início (ANÁLISE..., 2009). Estas condições, somadas ao fato de que a produção de café se dá decorridos quatro anos de seu plantio, torna-se ainda mais difícil aos produtores responder de maneira rápida as flutuações do mercado (CRISIS ..., 2013).

Desta forma, a produção de café, por exemplo, por meio do comércio justo, propõe-se a ser uma alternativa de diferenciação de produto e/ou processo, assegurando uma melhor forma e condição para os pequenos produtores competirem num mercado global. A consolidação dessa proposta, ou seja, do comércio justo, mais propriamente dito, ocorre a partir dos anos 1960 e 1970, por meio das lojas especializadas que foram criadas para lidar especificamente com o comércio justo. Essas organizações especializadas no comércio justo começaram a criar uma rede de boutiques especializadas na distribuição de produtos do comércio justo, também chamadas de boutiques de terceiro mundo ou lojas do mundo (*Worldshops*).

Sublinha-se que essa estrutura organizacional, iniciada a partir do ano de 1964, corresponde à forma mais antiga desse tipo de comércio. Dentre as primeiras organizações que foram criadas para tratar do comércio justo, tem-se a S.O.S Wereldhandel nos Países Baixos e a Oxford Committee for Famine Relief na Inglaterra (LYON, 2006). Na França, a primeira boutique especializada no comércio justo surgiu em 1974, chamada *Artisans du Monde* (BOUROULLEC, 2010). Ainda conforme essa autora, é relevante destacar que, até então, a produção, distribuição e comercialização dos produtos provenientes do comércio justo eram exclusivamente realizadas por meio da cadeia integrada do comércio justo, a qual será explicada abaixo. Apesar desse pioneirismo, esta cadeia não representa o maior volume de vendas no comércio justo.

Isso porque, a partir da década de 1980, tem-se o surgimento de outro modelo de estrutura organizacional do comércio justo. Trata-se da cadeia certificada. A partir do surgimento dessa cadeia, os produtos oriundos do comércio justo passam a ser comercializados em hiper e supermercados europeus, gerando maiores volumes de venda (BOUROULLEC, 2010). O aparecimento dos sistemas privados de certificação deu uma nova dimensão ao comércio justo (POUCHAIN; KNOL, 2007). Já que, a partir disso, o comércio

justo vinha sido direcionado para o seu crescimento, o qual foi concatenado em 1988. Neste ano, a Holanda se tornou o primeiro país a lançar um selo de consumo do comércio justo. Tratava-se do selo Max Havelaar (LYON, 2006). Junto à criação desse selo, nasce também a primeira certificadora, Max Havelaar¹³, sendo a primeira a conceder um selo de garantia aos consumidores de produtos¹⁴ oriundos do comércio justo.

O selo Max Havelaar foi criado por meio de uma parceria entre cooperativas de produtores de café no México e organizações solidárias na Holanda (LYON, 2006). Mais especificamente, o selo foi fundado por um padre chamado Van der Hoff, doutor em teologia e em economia (BOUROULLEC, 2010). Ao viver com pequenos produtores de café do México (30 anos), auxiliando-os a se organizarem em cooperativas, privilegiando a qualidade e a produção orgânica, ele criou o selo e a Fundação Max Havelaar nos Países Baixos (1988) e iniciou a distribuição dos produtos do comércio justo nos hiper e supermercados europeus. Posteriormente, o selo Max Havelaar foi replicado em outros países, como na Bélgica (1991), Suíça (1992), Alemanha (1993), França (1993) e no Reino Unido/Austrália (1994) (GIOVANNUCCI, 2003, p. 39 apud LYON, 2006).

Observa-se, neste período, o surgimento de várias iniciativas nacionais de certificação, ou seja, diferentes selos responsáveis por assegurar os critérios do comércio justo. Observa-se que os nomes das iniciativas nacionais de certificação criadas diferiram de acordo com o país: Max Havelaar (Países Baixos, França, Suíça, Dinamarca, Noruega, Bélgica), Transfair (Alemanha, Canadá, Luxemburgo e USA), Fairtrade (Irlanda, Reino Unido, Áustria, Japão, Nova Zelândia/Austrália), Comércio Justo (Espanha e México), Fairtrade-Transfair (Itália) Rätvisemärkt (Suécia) e Reilu Kauppa (Finlândia) (REED, 2009; BOUROULLEC, 2010). No entanto, em comum todos esses eram orientados pela filosofia que abarca o comércio justo até os dias atuais.

Paralelo a isto, tem-se o aparecimento das organizações internacionais do comércio justo, tendo como objetivo a padronização e a garantia do direito de propriedade do selo, em meio aos movimentos de institucionalização e legitimidade desse setor (WILKINSON, 2007). Neste contexto, mais especificamente a partir de 1980, iniciou-se um processo de institucionalização do comércio justo, por meio da criação de quatro organizações (WILKINSON; MACARENHAS, 2007; PEDINI, 2011).

13 Conforme Laforga (2005), Max Havelaar era o nome de um romance do século XIX que criticava a forma dos trabalhadores das lavouras de café na Indonésia (colônia holandesa).

14 O primeiro produto certificado com o selo foi o café produzido pela União das comunidades indígenas da região do Istmo, UCIRI (SILVA et. al., 2009).

In 1987, the European Fair Trade Association (EFTA) was created bringing together 11 leading traders/importers from nine countries. In 1989, the International Fair Trade Association (IFAT) was formed initially providing a forum for Northern Fair Trade organizations but quickly extending to include Southern producer groups, thereby transforming it into the global expression of the movement. The 1990s saw the institutional consolidation of the various networks of dedicated Fair Trade shops with the establishment of the Network of European World Shops (NEWS). In 1997, the different national labelling initiatives which had emerged as a product certification strategy to gain entry into mainstream markets (beginning with the Max Havelaar label in the late 1980s) gave rise to the Fairtrade Labelling Organization International (FLO). As from 1998 these four organizations began to coordinate their activities leading to the creation of FINE (...) (WILKINSON, 2007, p. 221, grifo nosso).

Juntas, essas quatro organizações internacionais europeias têm buscado de forma cooperada harmonizar os princípios que definem o comércio justo e aumentar o seu reconhecimento e a sua reputação. Essas organizações são relevantes no contexto do comércio justo, visto que, após diversas reuniões, geraram a formação de um grupo informal chamado FINE – acrônimo dos nomes das quatro¹⁵ organizações internacionais que a integravam na época. Assim, foi publicada a primeira definição do comércio justo vastamente reconhecida pelas organizações inseridas no comércio (REED, 2009; MURRAY; RAYNOLDS, 2007; LYON, 2006).

Dentre todas essas instituições que foram criadas com o intuito de viabilizar o comércio justo, neste trabalho, tem-se maior importância a compreensão da *Fair Labelling Organization International (FLO)*, responsável pela coordenação da certificação dos produtos do comércio justo, objeto de estudo deste trabalho, a qual será melhor tratada no decorrer desta seção.

Diante dos aspectos tratados até aqui (o surgimento do comércio justo, a contextualização e a sua consolidação), torna-se também importante o conhecimento da definição do comércio justo, bem como a identificação dos seus objetivos estratégicos, visto que estes elementos possivelmente exercem influência da configuração da estrutura de governança do mesmo.

¹⁵ Congrega a Fairtrade Labelling Organizations International (FLO), o antigo IFAT e agora World Fair Trade Organization (WFTO), a Network of European Worldshops (NEWS!) e a European Fair Trade Association (EFTA) (PEDINI, 2009).

3.2 DEFINIÇÃO E OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DO COMÉRCIO JUSTO

Ainda que, com diferentes¹⁶ conotações, o conceito de comércio justo mais referenciado é aquele elaborado pela FINE (FERRAN, 2006; MENDONÇA, 2011). Após a sua criação, em 1998, as organizações que a integram têm buscado, em um trabalho conjunto, estratégias para o desenvolvimento e fortalecimento do comércio justo (REED, 2009). Conforme Bouroullec (2010), diversas reuniões informais foram realizadas envolvendo as organizações membros representativas do comércio justo e, a partir disso, chegou-se à seguinte definição para o comércio justo:

O comércio justo é uma parceria comercial baseada em diálogo, transparência e respeito, que busca maior equidade no mercado internacional. É uma modalidade de comércio que contribui para o desenvolvimento sustentável por meio de melhores condições de troca e da garantia dos direitos para produtores e trabalhadores marginalizados, principalmente do Sul. As organizações de comércio justo (apoiadas pelos consumidores) estão engajadas ativamente no apoio aos produtores, na conscientização, informação e em campanhas para promover mudanças nas regras e práticas do comércio internacional convencional (FINE, 2001).

Essa definição passa a ser a mais difundida e utilizada para referenciar o comércio justo, pois, apesar de ser uma definição simples, ela é bastante ambiciosa (MURRAY; RAYNOLDS, 2007). Isso porque nessa definição encontram-se aglutinados os objetivos estratégicos que se propõe o comércio justo e, a partir dela, é possível extraí-los. Sendo assim, de acordo com os mesmos autores, esses objetivos estão classificados em três grupos (econômicos, social e ambiental) e encontram-se divididos em seis objetivos, tais como:

1. Melhorar as condições de vida e bem-estar dos produtores, melhorando o acesso ao mercado, fortalecendo as organizações de produtores, pagando um preço melhor e proporcionando a continuidade no relacionamento comercial;
2. Possibilitar oportunidades de desenvolvimento para os produtores desfavorecidos, especialmente mulheres e povos indígenas, e a proteção às crianças da exploração do processo de produção;
3. Sensibilizar os consumidores para os efeitos negativos sobre os produtores de comércio internacional, para que eles exerçam seu poder de compra de forma positiva;

¹⁶ Observa-se, em Pedini (2011), que nos últimos anos têm surgido diferentes definições, estruturas, marcas, empresas, empreendimentos e processos associados à filosofia do comércio justo que vêm institucionalizando o movimento, por meio da inserção do instrumento de certificação de processos e produtos comercializados como estando alinhados aos objetivos estratégicos do comércio justo.

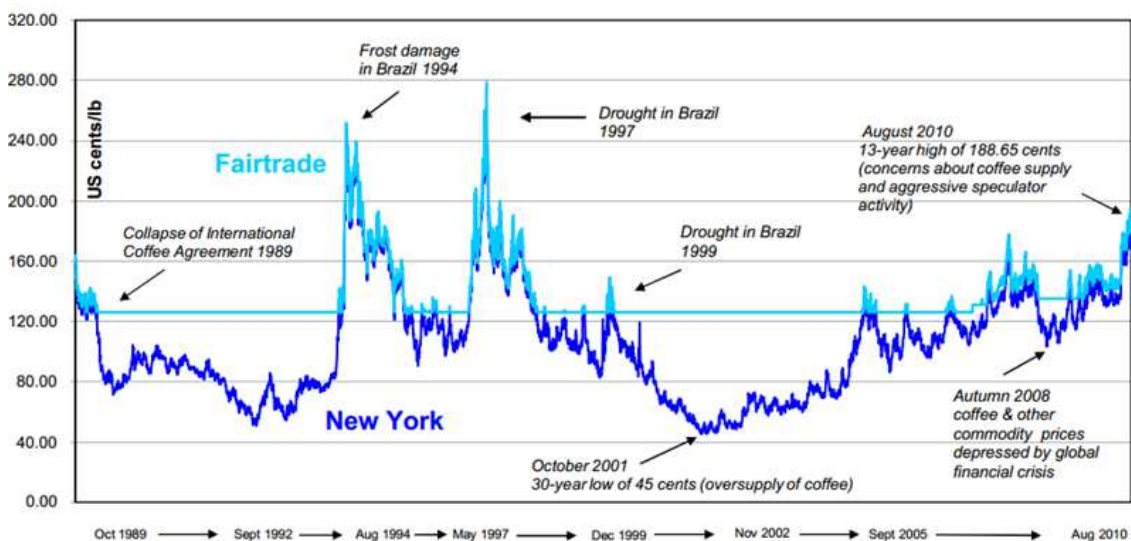
4. Tornar um exemplo de troca comercial por meio do diálogo, transparência e respeito;
5. Criar campanhas para mudanças nas regras e práticas do comércio internacional convencional;
6. Proteger os direitos humanos, a justiça social, boas práticas ambientais e a segurança econômica.

Numa visão mais holística, estes objetivos podem ser integrados, constituindo uma espécie de proposta política do comércio justo, na qual o mesmo:

(...) se propõe a ser alternativa concreta ao atual sistema de comércio global, em que o pequeno produtor fica à mercê do poder econômico que domina as regras do “livre mercado” e não há preocupação com as condições de vida de seus fornecedores. Além do pagamento justo e estável pelo produto, o Comércio Justo tem como objetivo o desenvolvimento sustentável da comunidade de produtores, tanto no aspecto socioeconômico, quanto no que diz respeito ao meio ambiente (RINCÓN et. al., 2005, p. 09).

Murray e Raynolds (2007) explicam que essa política pode ser suportada pela existência de, pelo menos, quatro aspectos. Primeiramente, o comércio justo estabelece um preço mínimo a ser pago aos produtores (FLO, 2013). No caso do café, o comércio justo torna-se uma alternativa interessante aos pequenos produtores, pois o preço mínimo visa assegurá-los contra a imprevisibilidade deste mercado (idem, ibidem). O gráfico 1 mostra a comparação entre o preço mínimo e o preço de mercado pago ao café arábico entre os anos de 1989 a 2010.

Gráfico 1: Cotações em Nova Iorque e o preço Fair trade (centavos de US\$ por libra).



Fonte: FLO (2013).

Observa-se que a principal diferença entre ambos os sistemas, conforme mostra o gráfico 1, reside na estabilidade do preço estabelecido pela FLO nos momentos de baixa no mercado internacional. Já nos períodos de alta, a cotação no *fair trade* acompanha os ganhos observados na bolsa de Nova Iorque. Conseqüentemente, cooperativas ligadas ao comércio justo que sejam capazes de garantir sua inserção nesse segmento têm a garantia de maior previsibilidade em seus ingressos em períodos de crise. Além disso, esse preço mínimo fixado pela FLO tem garantido as organizações de pequenos produtores de fruta fresca, como é o caso, por exemplo, da laranja, um preço que cubra os custos de produção, por isso chamado de preço mínimo justo (FLO, 2013).

Murray e Raynolds (2007) chamam a atenção ainda para um segundo ponto: o comércio justo propõe-se a viabilizar a capacitação organizacional das organizações dos grupos, visto que são requeridas as representações destes por meio de organizações coletivas (associações ou cooperativas). O terceiro ponto está associado à melhoria das habilidades de produção e comercialização propiciadas pelo comércio justo aos participantes e suas famílias, que se estendem além da produção do comércio justo.

Logo o quarto aspecto, trata-se do prêmio social. Destinado ao financiamento de projetos comunitários. Ele viabiliza o desenvolvimento social das comunidades inseridas no comércio justo (MURRAY; RAYNOLDS, 2007). Segundo informações da FLO, estima-se que no ano de 2012 os produtores receberam mais de 80 milhões de euros em cima do preço de venda, e democraticamente eles decidiram como gastar esse valor (ANNUAL..., 2013). Conforme a mesma fonte, nos anos de 2011 e 2012, 53% do valor desse prêmio foi investido pelos pequenos produtores na melhoria de suas atividades, visando à busca por melhor produtividade, qualidade e desenvolvimento.

Corroborando o que foi tratado, Wilkinson (2007), numa espécie de compilação sobre a dinâmica do funcionamento do comércio justo, explica que:

[...] os contratos e acordos comerciais são realizados com organizações de produtores e não com indivíduos. O preço do comércio justo é calculado na base dos custos de produção e os demais custos. No caso dos produtos certificados pela FLO, um preço mínimo é estabelecido, calculado de acordo com os critérios expostos, o que dá forma ao preço de mercado, sempre que este estiver acima do mínimo. O comprador, se solicitado, deve avançar pelo menos 60% do capital de giro, em grande parte inacessível aos agrupamentos de produtores de pequena escala, que muitas vezes tem que depender de intermediários. Além do preço mínimo, o comprador também deve pagar um prêmio a ser utilizado, a critério da organização de produtores, para fins de desenvolvimento da qualidade de vida da comunidade (educação, infraestrutura sanitária, etc.) (WILKINSON, 2007, p. 222, tradução nossa).

O comércio justo, portanto, visa cooperar com os pequenos produtores marginalizados, oferecendo-os um salário justo, mais equidade nas relações comerciais, bem como proporcionar o desenvolvimento social, econômico e ambiental destes produtores e da comunidade na qual eles estão inseridos. No entanto, para que os seus objetivos, de fato, sejam alcançados, faz-se necessário que o funcionamento dessas cadeias produtivas esteja alinhado aos objetivos a que o mesmo se propõe. Por isso, o tópico seguinte busca identificar os tipos de cadeias existentes no comércio justo.

3.3 TIPOS DE CADEIAS COMERCIAIS DO COMÉRCIO JUSTO

Os produtos do comércio justo são comercializados por meio de duas cadeias. São elas: a cadeia integrada e a cadeia certificada. Como supramencionado, a cadeia integrada corresponde à forma mais antiga do comércio justo. Esta cadeia normalmente é constituída pela presença de cinco elementos. No caso das transações de suco de laranja, por exemplo, Bouroullec (2010) explica que ela é constituída pelas organizações de produtores de países em desenvolvimento, pelas centrais de importação e de distribuição especializadas, pelas boutiques especializadas na distribuição de produtos do comércio justo e por uma organização especializada no comércio justo que concentra e coordena as ações da cadeia como um todo.

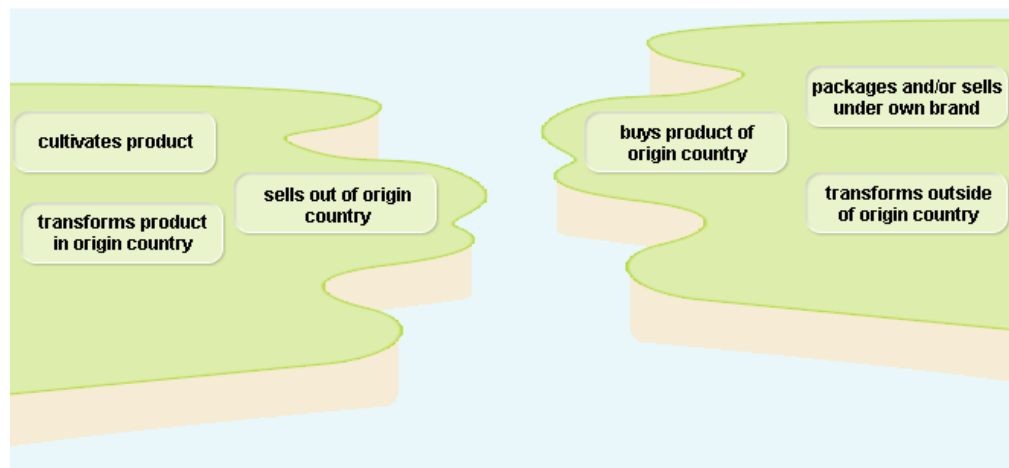
Embora a coordenação desta cadeia esteja concentrada em uma organização, que pode ser uma federação ou associação, as centrais de importação e de distribuição são atores relevantes para coordenação das relações e das trocas entre os produtores rurais e os consumidores, visto que são elas que determinam como os grupos de produtores devem ser selecionados e são responsáveis pela identificação da demanda potencial para os produtos de cada organização de produtores aderida à cadeia (BOUROULLEC, 2010). Nesta cadeia, uma ampla gama de produtos é oferecida (alimentares, artesanatos, têxteis etc.), notadamente com pouca padronização, uma vez que são produtos exóticos e étnicos (BOUROULLEC, 2010).

Ainda que as ações da cadeia integrada do comércio justo correspondam às primeiras formas organizativas do mesmo, e os seus atores possuem forte identidade com o comércio justo (MIRANDA; SAES, 2012), a expansão do comércio justo só foi possível a partir da configuração da cadeia certificada (REED, 2009). Foi a partir desta cadeia que um número considerável de produtores passou a ser integrado ao comércio justo, gerando fluxos de comércio crescentes (MIRANDA, 2009; BOURULLEC, 2010).

A agilidade proporcionada pelo estabelecimento da certificação permitiu a rápida expansão do comércio justo, que passou a frequentar as gôndolas das grandes redes de supermercados e lojas especializadas, a partir dos anos 1990¹⁷ (GENDRON, 2004 apud BOUROULLEC, 2010).

Atualmente, essas cadeias são construídas por, pelo menos, seis grupos de participantes (FLO, 2013; LYON, 2006), podendo variar conforme a especificidade e característica do produto (necessidade ou não de processamento e transformação para exportação). Como exemplo, as transações de suco de laranja podem exigir um nível maior de processamento em relação às transações de café. Posto isso, em um contexto genérico, a cadeia certificada do comércio justo envolve os seguintes agentes em suas transações: a) produtores do Sul, b) processadores do Sul, c) exportadores, d) compradores do Norte, e) transformados do Norte e f) varejistas do Norte, conforme ilustrado na figura abaixo.

Figura 7: Agentes envolvidos na cadeia FairTrade



Fonte: Flo-Cert (2013).

É relevante destacar que, além desses agentes apresentados na figura acima, há a presença de outros agentes envolvidos nas transações da cadeia do comércio justo certificada. Ora, os consumidores dos produtos do comércio justo exercem importância nas transações dos produtos FairTrade. Nesse ponto, Ferram (2006) explica que os atributos de maior importância requeridos pelos consumidores de produtos provenientes do comércio justo estão relacionados ao fato destes produtos serem produzidos por pequenos produtores. Embora isso ocorra, aspectos como o sabor, a qualidade e as características biológicas do produto também

¹⁷ Foi a partir disso que o comércio justo adquiriu um *status* econômico, se comparado ao *status* social que o mesmo desempenhou nos anos iniciais de seu surgimento.

são atributos motivadores da compra. O café é citado pela autora como sendo um destes produtos. Corroborando com isso, Pedini (2009) explica que o café *fair trade* brasileiro é fundamental em alguns dos *blends* (misturas) de grandes empresas torrefadoras, recém-ingressas no mercado.

Apesar disso, a motivação da compra está mesmo relacionada à valorização dos aspectos éticos e sociais que são impressos pela certificação, como evidenciada por Ferram (2006). “*L’achat de produits équitables est donc un achat militant, de plaisir, et qui prône plus de justice sociale*” (FERRAM, 2006, p. 350). Do mesmo modo, para Reynolds (2002), o crescimento da certificação FairTrade está correlacionado com o crescimento do interesse dos consumidores pelo “consumo consciente”, no qual o consumidor opta por produtos que acredita serem menos nocivos para si mesmos e para o meio ambiente. Taylor et. al. (2005) coloca que a importância em se incrementar a demanda por café comercializado, segundo os princípios de justiça social e ambiental, reside no fato de que, com isso, os consumidores podem usar seu poder de decisão para reduzir os problemas sociais e ambientais do mercado global.

Nesta cadeia, tem-se, ainda, a presença de um agente central que é responsável pela coordenação desta cadeia. Trata-se da FLO¹⁸. De acordo com Murray e Reynolds (2007, p. 8), “*as more Fair Trade organizations developed throughout the industrialized North, the need for coordination became apparent*”. Sendo assim, a FLO foi criada a fim de melhor coordenar as atividades das diferentes iniciativas nacionais de certificação, cujo funcionamento era similar (tipos de produtores rurais e padrões quase idênticos, sistema análogo de certificação e de taxas) (WILKINSON, 2007; LYON, 2006; MIRANDA; SAES, 2012). Este agrupamento permitiu: (a) melhorar a eficácia e a eficiência das iniciativas nacionais de certificação, (b) realizar uma harmonização das abordagens e (c) diminuir os custos de controle (RAYNOLDS; LONG, 2007; HERTH, 2005).

Portanto, a FLO é uma organização guarda-chuva, responsável por coordenar toda a cadeia certificada do comércio justo, assegurando e garantindo o direito de propriedade da

¹⁸ De acordo com Miranda (2009), a partir da atuação da FLO e da FLO-Cert como agentes que coordenam as transações do comércio justo, tem-se uma nova estrutura do comércio justo, substancialmente diferente àquela estrutura inicial (MIRANDA, 2009). Isso porque, originalmente, o comércio justo se baseava na venda de artesanato produzido por comunidades empobrecidas, contando, para isso, com uma considerável rede de distribuição alternativa, por meio da cadeia integrada. E a partir do surgimento da FLO, nota-se que, de um papel ativo no contato com fornecedores e consumidores, as iniciativas voltadas ao comércio justo passam a assumir um caráter eminentemente regulador por meio da atuação da FLO.

certificação FairTrade. Corroborando, os trabalhos de Raynolds (2002)¹⁹ e Bouroullec (2010) demonstram a influência da organização certificadora ao longo de toda a cadeia. Atualmente, são associadas à FLO 19 iniciativas nacionais de certificação, envolvendo 24 países (FLO, 2013). A garantia do direito de propriedade da certificação FairTrade é de extrema importância para a sustentabilidade dessa cadeia. E, por isso, buscando maior eficiência nesse processo, em 2003 a FLO decidiu separar o trabalho de certificação das demais atividades, por meio da criação da FLO-Cert (FLO, 2013; REED, 2009).

A partir disso, a FLO-Cert passou exercer a responsabilidade específica de certificação das organizações participantes (PEDINI; 2009), inspecionando as organizações de produtores, em colaborações com as empresas de inspeção subcontratadas, assim como os atores comerciais (importadores, empresas processadoras e distribuidores), em colaboração com as iniciativas nacionais de certificação de cada país (BOUROULLEC, 2010). Atualmente são mais de 100 auditores totalmente treinados que atuam em, aproximadamente, 50 países em todo o Sul Global, sediado em Bonn, na Alemanha, possuindo também escritórios na Índia, Costa Rica e África do Sul (FLO-CERT, 2013).

Neste trabalho, o interesse se dá no entendimento da cadeia certificada. Mais especificamente, busca-se compreender o funcionamento da cadeia de produtos (café e suco de laranja) certificados pela FLO. Sabe-se que o ambiente institucional é de extrema relevância para o funcionamento das cadeias agroindustriais, sobretudo por estabelecer as regras do jogo. Sendo assim, para o alcance do objetivo proposto nesta pesquisa, faz-se necessário conhecer como está estruturado o ambiente institucional no qual está estabelecida esta certificação, bem como o impacto que o mesmo exerce nas transações envolvendo o Brasil.

3.4 AMBIENTE INSTITUCIONAL

De forma genérica, o ambiente institucional do comércio justo é constituído por três níveis de instituições, os quais se complementam na estruturação das regras do jogo para o comércio justo. As instituições públicas, as instituições privadas e as organizações

¹⁹ Raynolds (2002) buscou explicar o funcionamento da cadeia de café produzido a partir dos critérios do comércio justo. Para tanto, a autora abordou a jusante e a montante os aspectos envolvendo as relações de produção, processamento e comercialização desse café. Já Bouroullec (2010) descreveu o funcionamento da cadeia de suco de laranja do comércio justo, envolvendo o comércio entre o Brasil e a França. Esses trabalhos, portanto, corroboram a presença de todos os agentes aqui mencionados na configuração da cadeia certificada de produtos FairTrade.

representativas do comércio justo são os agentes que constituem o ambiente institucional do comércio justo. Portanto, são estes os responsáveis pelos parâmetros de funcionamento e manutenção do comércio justo, por meio da criação de leis, regras e normas específicas ao comércio justo. Embora isso ocorra, neste trabalho buscou-se identificar apenas as instituições privadas que exercem influência na configuração das estruturas de governança.

Observa-se que a formatação de um modelo de monitoramento do ambiente institucional para as transações no comércio justo foi progressivamente estabelecida. Seu início, de certa forma, está atrelado ao próprio período de origem do comércio justo. Desta forma, o desenvolvimento dos princípios básicos em que se estabelecem as relações do comércio justo começou a ser desenvolvido pelas primeiras organizações do comércio justo (a maioria de caráter religioso). Essas instituições eram informais e baseadas, sobretudo, em normas sociais, éticas e religiosas (LAGENTE, 2005).

A partir do surgimento da cadeia certificada, no final dos anos 1980 e começo dos anos 1990, iniciou-se um movimento de integração internacional entre os atores do comércio justo, que visava o fortalecimento do mesmo (REED, 2009). Como supramencionado, quatro organizações internacionais foram formadas na Europa, são elas: a FLO, a EFTA, a WFTO (antiga IFAT) e a NEWS! (WILKINSON; MACARENHAS, 2007; PEDINI, 2011). Cada uma delas representa, de forma mais precisa, um grupo de atores do comércio justo: os atores não inseridos na cadeia certificada (WFTO), os importadores (EFTA), as boutiques especializadas (NEWS!) e os atores inseridos na cadeia certificada (FLO) (PEDINI; 2009).

Neste contexto, após o primeiro encontro europeu sobre o comércio justo, em 1996, essas organizações internacionais em conjunto decidiram cooperar para o fortalecimento do comércio justo. Para tanto, reuniões regulares foram realizadas, sendo o objetivo o desenvolvimento de um sistema de controle integrado e a defesa do comércio justo no nível internacional (BOUROULLEC, 2010). Elas passaram a ser reconhecidas como o grupo informal denominada FINE, conforme já colocado no tópico sobre a definição e os objetivos estratégicos do comércio justo. Bouroullec (2010) explica que as normas desenvolvidas por essas organizações passaram a ser reconhecidas por diferentes organizações envolvidas no comércio justo, inclusive por instituições públicas.

Na Europa, diversos textos²⁰ foram publicados pelo Parlamento, Conselho e Comissão Europeia visando regulamentar oficialmente o comércio justo, fazendo menção a

20 Para saber, dentre os principais textos publicados pelas instituições públicas, destacam-se: Resolução do Parlamento Europeu sobre o comércio justo e o desenvolvimento; Comunicado da Comissão ao Conselho sobre o comércio justo; Resolução sobre o comércio justo; Parecer do Comitê Econômico e Social sobre o

estas instituições. Os primeiros fazem referência ao comércio justo ou ao desenvolvimento de certas cadeias agroalimentares por meio do comércio justo, e os últimos são específicos a ele. Estes textos (declarações de diferentes órgãos do poder público, resoluções relativas ao comércio justo e proposições de leis) que fazem referência ao comércio justo o consideram como uma alternativa para o desenvolvimento sustentável e fazem referência aos sistemas de certificação social e/ou ecológico, dentre eles, mais especialmente o desenvolvido pela FLO.

É relevante destacar que o conceito e as regras que imperam o comércio justo no nível das instituições públicas fazem referência às desenvolvidas por estas organizações, sobretudo a FLO. Dito de outra forma, as instituições públicas têm se utilizado das definições, conceitos e regras elaboradas pelas instituições privadas do comércio justo que exerce a coordenação desse sistema. Conforme já supramencionado, é inegável a importância da FLO sobre a normatização das transações no comércio justo, sobretudo da cadeia certificada.

Em relação à FLO, para Miranda (2009), a partir do surgimento de um papel ativo no contato com fornecedores e consumidores, as iniciativas voltadas ao comércio justo passam a assumir um caráter eminentemente regulador por meio da atuação da FLO. Pedini (2009, p. 151) explica que o papel da FLO extrapola o ambiente organizacional do comércio justo, “na medida em que estabelece e institucionaliza as regras do jogo, vinculadas a princípios normativos originais, além de definir quem ingressa ou não no mercado”. Os padrões de funcionamento do comércio justo estão fundamentados em critérios sociais, econômicos e ecológicos, conforme explicados no tópico destinado à origem, contextualização e consolidação do comércio justo.

Para tanto, esses critérios estabelecidos pela organização certificadora seguem certos requisitos e convenções internacionalmente reconhecidos, principalmente aqueles da Organização Internacional do Trabalho (OIT) (HERTH; 2005). Além disso, as certificadoras requerem que as organizações de produtores sempre se mantenham fiéis à legislação nacional nos tópicos abordados por estes critérios, sempre que a legislação determinar requisitos mais altos que os critérios empregados pela FLO (CRITERIOS..., 2013; LYON, 2007). Esses critérios e normas do sistema de certificação de comércio justo são geridos por uma empresa separada, chamada FLO-Cert. Ao verificar a conformidade com as Normas de Comércio Justo, a FLO-Cert assegura que as normas sociais e ambientais relevantes sejam atendidas e que os produtores recebam o preço mínimo (FLO-CERT, 2013).

«movimento» selo do comércio justo europeu; Resolução sobre o comércio justo e solidário (BOUROULLEC, 2010).

Por fim, a rotulagem FairTrade opera em um sistema de certificação independente, transparente e coerente a nível mundial, que segue os requisitos da norma ISO 65. A ISO 65 é uma normativa para os organismos de certificação que trabalham com sistemas de certificação de produtos mais aceitas internacionalmente. A FLO-Cert segue esta normativa em todo seu processo de certificação (FLO-CERT, 2013). Um organismo independente inspeciona e assegura o cumprimento da FLO-Cert às normas da ISO 65.

A atuação da organização certificadora, como agente que exerce influência nas regras do jogo no comércio justo, é perceptível quando se ilustra o funcionamento da cadeia certificada do comércio justo. Isso porque esta organização atua como principal agente de coordenação entre todos os agentes da cadeia. Portanto, o tópico destinado ao funcionamento e às regras do jogo da cadeia certificada objetiva-se a mostrar o funcionamento da cadeia certificada do comércio justo, sobretudo validar a importância da FLO como agente regulador das transações do comércio justo, por meio da elaboração das regras específicas ao comércio justo.

3.5 O FUNCIONAMENTO E AS REGRAS DO JOGO DA CADEIA CERTIFICADA

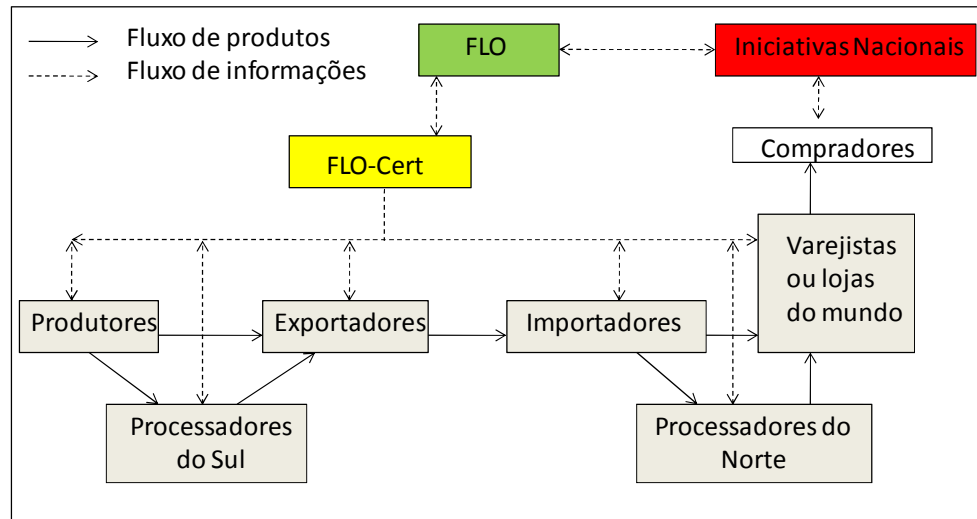
Em relação à coordenação da cadeia certificada do comércio justo, ela ocorre, conforme Bouroullec (2010), da seguinte maneira:

[...] as organizações de produtores são certificados como fornecedores dos produtos certificados. Os importadores, os exportadores e os distribuidores são certificados pela FLO e podem se licenciar para vender seus produtos de marca própria, produzidos com os produtos certificados no comércio justo, com o selo do comércio justo. O objetivo do sistema de certificação da FLO é assegurar aos consumidores que os princípios do comércio justo são seguidos, assim como coordenar e controlar as trocas em toda a cadeia, dos produtores aos distribuidores (BOUROULLEC, 2010, p. 83, grifo nosso).

Deste modo, todos os agentes inseridos nesta cadeia trocam informações (setas pontilhadas), conforme mostra a figura abaixo. Nesse ponto, a FLO é a organização responsável por gerir todo o fluxo de informação nesta cadeia. Sobretudo, para assegurar que a certificação FairTrade siga os critérios em que se propõe o comércio justo. E isso torna-se possível por meio de inspeções que são realizadas pela FLO-Cert. As setas não pontilhadas correspondem ao fluxo dos produtos que, como já explicado, pode variar a partir da sua

característica e especificidade. Numa visão ampliada, a cadeia certificada de produtos do comércio justo pode ser arquitetada, conforme ilustra a figura 8.

Figura 8: Sistema Agroindustrial FairTrade



Fonte: elaborado pelo autor.

Como já tratado no tópico anterior, é a FLO a responsável por estabelecer as regras do jogo, é ela que define quem ingressa ou não no mercado da certificação FairTrade. Esta organização requer determinados critérios que são voluntariamente aceitos pelos atores que buscam a inserção no comércio justo, podendo, em alguns casos, haver a necessidade da realização de investimentos específicos (BOUROULLEC et. al., 2010). De acordo com Gomes (2010) há um custo para a obtenção desta certificação, a cooperativa ou associação de primeiro grau²¹ com menos de 500 membros paga uma taxa de €2.000 pela primeira inspeção.

É importante salientar que o pagamento não garante a certificação FLO. Consequentemente, é importante que os produtores analisem as possibilidades de obterem a certificação. De outra forma, arriscarão custos relativamente elevados sem nenhum benefício. Além desse custo para obtenção da certificação, outros são oriundos devidos aos critérios que são requeridos às cooperativas de pequenos produtores e, consequentemente, demandados diretamente aos produtores. Como exemplo, a FLO demanda aos produtores uma área central de armazenagem para pesticidas e outros produtos químicos perigosos para minimizar determinados riscos (CRITÉRIOS..., 2011). É requerida também a implementação de medidas

²¹ Uma organização (de produtores) de 1º grau descreve uma organização de pequenos produtores cujos membros legais são exclusivamente pequenos fazendeiros. Uma organização (de produtores) de 2º grau descreve uma organização de pequenos produtores cujos membros legais são exclusivamente afiliados das organizações de 1º grau. Uma organização (de produtores) de 3º grau descreve uma organização de pequenos produtores cujos membros legais são exclusivamente afiliados das organizações de 2º grau (CRITÉRIOS ..., 2011).

de forma a garantir que todos os trabalhadores usem equipamentos de proteção individual (EPI) adequados quando forem lidar com pesticidas e produtos químicos (idem, ibidem). Esses são apenas dois exemplos de critérios do comércio justo de uma lista que soma mais de 100 requisitos demandados para organização de pequenos produtores.

Esses critérios encontram-se divididos em quatro capítulos: requisitos gerais, comércio, produção e negócios e desenvolvimento (id., ibid.). O capítulo dos requisitos gerais define o que o comércio justo *fair trade* entende a respeito de pequenos produtores e suas organizações. O capítulo de comércio pretende deixar claro o que os produtores podem fazer para construir práticas de comércio justas. O capítulo de produção pretende deixar claro o que os produtores podem fazer através de métodos de produção para melhor assegurar meios de vida sustentáveis. O capítulo de negócios e desenvolvimento define a abordagem única do comércio justo *fair trade* para o desenvolvimento. O quadro abaixo mostra os critérios requeridos a cada requisito demandado às organizações de pequenos produtores.

Quadro 2: Requisitos gerais do comércio justo requeridos às organizações de pequenos produtores.

<p>Requisitos gerais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificação • Membros são Pequenos Produtores 	<p>Comércio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rastreabilidade • Origem • Contratos • Utilização da Marca de Comércio Justo
<p>Produção</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestão das Práticas de Produção • Proteção Ambiental • Gestão Ambiental • Controle de Pragas • Solo e água • Resíduos • Organismos Geneticamente Modificados (OGM) • Biodiversidade • Energia e Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) • Livre de discriminação • Liberdade de trabalho • Trabalho Infantil e Proteção à criança • Liberdade de associação e negociação coletiva • Condições de emprego • Saúde e segurança no trabalho 	<p>Negócios e Desenvolvimento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento Potencial • Democracia, Participação e Transparência • Não Discriminação

Fonte: Critérios ..., (2011).

Os requisitos básicos refletem os princípios do Comércio Justo e devem ser cumpridos. Os requisitos de desenvolvimento se referem às melhorias contínuas que as organizações certificadas devem fazer e são definidos pelo órgão de certificação. Estes

requisitos são genéricos, mas em alguns casos são modificados para atender à necessidade de produção ou processamento.²² Determinados produtos, a depender, por exemplo, do seu processo produtivo, não são passíveis de submeterem aos critérios genéricos do comércio justo e, por isso, requerem critérios de produção específicos (CRITÉRIOS..., 2011).

Assim, o critério do comércio justo FairTrade será cumprido pelas organizações de pequenos produtores, desde que todos os requisitos básicos e o escore mínimo nos requisitos de desenvolvimento, como definidos pelo órgão de certificação, sejam alcançados (idem, ibidem), no caso a FLO-Cert. Esta, por sua vez, traduz os requisitos dos critérios de comércio justo e as políticas de certificação da FLO-Cert em pontos de controle verificáveis, que são avaliados durante o processo de certificação para determinar a conformidade com os critérios de comércio justo (LISTA..., 2012).

Além dos critérios de produção demandados pela FLO, existem também os critérios para comercialização dos produtos FairTrade. Todo operador que compre ou venda produtos certificados, até ao ponto onde o produto certificado está em sua embalagem final para o consumidor, deve cumprir com estes critérios. Portanto, estes critérios aplicam-se aos demais agentes que integram a cadeia produtiva FairTrade. Estes requisitos, assim como o critério do comércio justo Fairtrade para organizações de pequenos produtores, estão divididos em quatro grupos, quais são:

- 1) Os requisitos gerais descrevem os requisitos relacionados com a certificação e ao âmbito deste critério;
- 2) Os requisitos de comércio apresentam as regras a serem cumpridas para a venda dos produtos do comércio justo acerca da rastreabilidade, composição dos produtos e contratos;
- 3) Os requisitos de produção são tomados emprestados dos requisitos específicos dos produtos;
- 4) Os requisitos sobre negócios e desenvolvimento (sustentando o comércio, pré-financiamento e precificação) buscam abranger os requisitos que são exclusivos do comércio justo e pretendem lançar as bases para o fortalecimento e o desenvolvimento do sistema.

²² Existem quatro categorias de produtos para as quais o cumprimento de compromissos de rastreabilidade física compromete a meta de maximizar os benefícios aos produtores: cacau, açúcar de cana, suco de frutas e chá. Para estas categorias de produtos, a rastreabilidade física é, portanto, aconselhável, mas não obrigatória (CRITÉRIOS..., 2011). Se o produtor produzir ou processar cacau, cana-de-açúcar, suco ou chá e vender para operadores sem rastreabilidade física, ele precisará separar fisicamente no estágio de processamento o produto que foi cultivado por membros, dos produtos cultivados por não-membros (idem, ibidem).

Esse regramento tem como objetivo assegurar aos consumidores que os produtos realmente são provenientes do comércio justo e cumprem a suas obrigações nos termos das normas do comércio justo demandadas pela FLO e controladas pela FLO-Cert. Para tanto, a coordenação da produção FairTrade deve viabilizar o fluxo dos princípios e práticas do movimento entre todos os agentes dessa cadeia.

A função principal da FLO é desenvolver os padrões de comércio justo a serem seguidos pelas organizações de produtores ou empresas (seja importando, produzindo os produtos cuja matéria-prima provém do comércio justo ou distribuindo os produtos) que objetivam integrar o comércio justo. Já a função da FLO-Cert é inspecionar as organizações de produtores, em colaborações com as empresas de inspeção subcontratadas, assim como os atores comerciais (importadores, empresas processadoras e distribuidores), em colaboração com as iniciativas nacionais de certificação de cada país. Os compradores exercem grande importância, visto que o intercâmbio entre os produtores e os consumidores são feitos diretamente por estes (RAYNOLDS, 2002).

Cabe ressaltar que, visando maior competitividade ao pequeno produtor, este tem o direito de solicitar um pré-financiamento, pré-pagamento, pagamento antecipado ao comprador do comércio justo para cobrir despesas da produção e/ou colheita. Assim, sempre que solicitado pelo produtor, os compradores devem repassar um valor de até 60% do contrato. Outro ponto relevante refere-se à fixação do preço. Para a laranja, os produtores devem receber o valor de mercado sempre que o mesmo for superior aos valores fixados em contrato. Para o café, visto a instabilidade de preço presente neste mercado, a certificadora exige que produtores e compradores entrem em acordo sobre uma estratégia de gestão de risco de preço, caso assinem um contrato de preço definitivo ou caso o produtor fixe o preço antes do começo da colheita.

Como regra geral, para o café a certificadora define contratos abertos, permitindo, assim, que as cooperativas fixem o preço do contrato no momento em que os membros entregarem o café, evitando, assim, o risco de flutuações de preços entre a compra e a venda. Por fim, a certificadora exige que os produtores invistam, pelo menos, 5 US\$ cts do prêmio do Comércio Justo em melhoria da produtividade e/ou da qualidade, visto que ambos os aspectos foram identificados como fatores-chave para melhorar o rendimento dos agricultores e consolidar os negócios (CRITÉRIOS ..., 2011; DOCUMENTO ..., 2012, LISTA ..., 2012).

Diante do exposto, verifica-se que o regramento desta cadeia ocorre por meio da certificadora, mais especificamente da FLO. É ela que institui as regras que imperam no ambiente institucional dos Sistemas Agroindustriais de produtos FairTrade. O objetivo final é

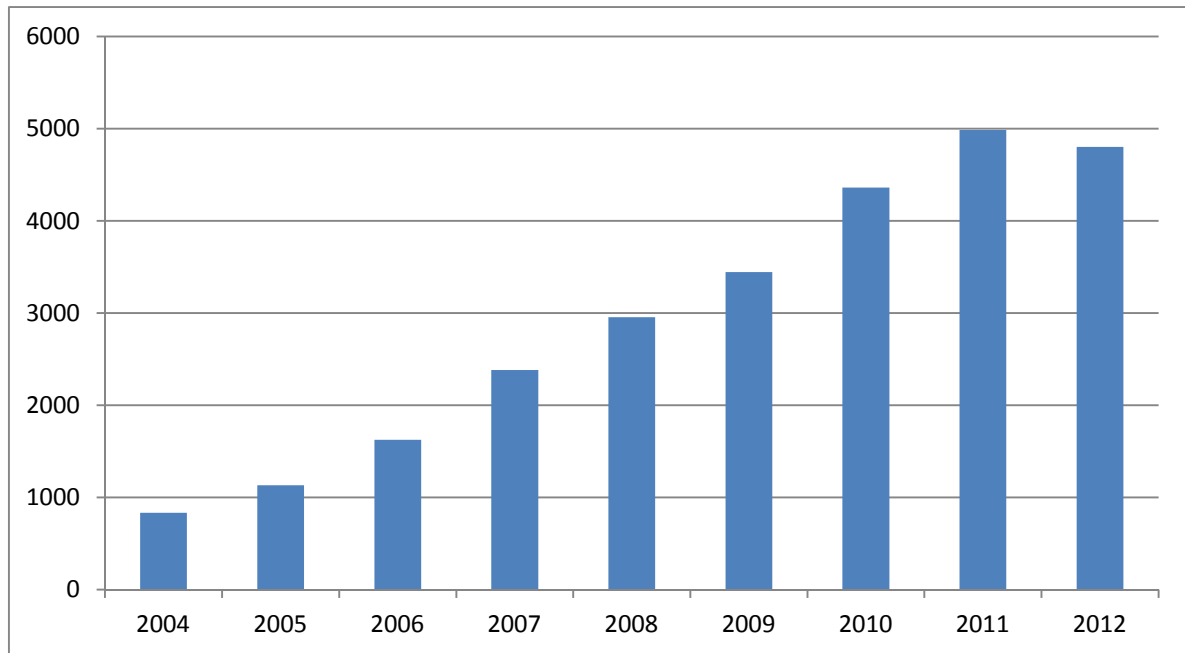
assegurar que os critérios preconizados pelo *fair trade* sejam cumpridos por todos os agentes inseridos nesta cadeia, possibilitando, com isso, o alcance dos aspectos socioambientais preconizados por este mercado. Para tanto, há uma série de critérios a serem seguidos pelos agentes deste Sistema. Estes, por sua vez, regulam desde os aspectos sociais até os ambientais, conforme ilustrado no quadro 2. Por sua vez, estes são auditados anualmente pela FLO-Certo, visando, com isso, assegurar o direito de propriedade do selo FairTrade.

No próximo item, uma análise do mercado da certificação FairTrade, baseada no relatório anual da FLO (2012 e 2013), é apresentada. Essa análise de mercado procura entender o quão atrativo pode ser esse mercado além das condições socioambientais oferecidas a produtores em países em desenvolvimento, como já fora citado anteriormente.

3.6 O MERCADO FAIRTRADE

Os dados aqui apresentados são provenientes das bases de dados internas das organizações internacionais do comércio justo, mais especificamente da FairTrade International, cuja organização é a maior certificadora de produtos do comércio justo do mundo. Vale destacar que não há até o momento um estudo estatístico global do comércio justo realizado por alguma instituição pública. Assim, os dados aqui apresentados carecem de correções e ponderações. No entanto, o fato de a FLO ser a maior certificadora de produtos do comércio justo do mundo faz com que seus números sejam utilizados como referência neste trabalho.

O mercado de produtos provenientes do comércio justo tem apresentado médias anuais de crescimento, em torno de 20% nos últimos anos (FERRAM, 2006; GOMES, 2010), tendo seu ápice, conforme Gomes (2010), justamente entre os anos de 2004 e 2005, quando houve um crescimento de 37%. O número das vendas desse mercado mostra-se bastante atrativo. Já esse crescimento tem se mantido constante desde o seu surgimento, conforme os valores apurados pela FLO. O gráfico abaixo demonstra o desempenho em termos de venda dos produtos FairTrade entre os anos de 2004 a 2012.

Gráfico 2: Vendas de produtos certificados FairTrade (em milhares de Euros).

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos Annual ..., (2007; 2010; 2011; 2013)

Esse crescimento expressivo do volume total de produtos comercializados por meio do selo FairTrade alcançou a cifra de 4,8 bilhões de euro, em 2012. Apesar de ser um valor considerável, há uma queda de 4% em das vendas FairTrade, conforme observado no gráfico X. Este declínio está associado à saída dos Estados Unidos deste mercado no final de 2011, um dos países que se destacava em termos de venda FairTrade (ANNUAL...,2013). Assim, no ano de 2012, a FLO não atuou neste mercado, os motivos que levaram o fim das relações entre a Fair Trade USA e a FLO não foram divulgados.

Embora isso ocorra, para a FLO, esse percentual de queda é baixo quando comparado ao crescimento que o FairTrade obteve em todos os outros mercados consumidores, o qual excedeu 20% (idem, ibidem). Em 2012, esses consumidores gastaram um total de 4,8 bilhões de euros, quase o dobro do valor vendido em 2008, ano em que as vendas FairTrade alcançaram as cifras de 2,9 bilhões de euros. Os valores apresentados no ano de 2013 (4.8 bilhões de euros) consideram o comércio justo em 125 países consumidores (ANNUAL..., 2013). No entanto, a participação significativa em termos de vendas soma 26 países, sendo 19 deles na Europa e os demais na América, Ásia, Oceania e África.

Na Europa, de acordo com a FLO, os três principais países responsáveis pela venda dos produtos FairTrade, são: Reino Unido, Alemanha e França. Ademais, países como Suíça, Canadá, Austrália e Holanda também detêm uma fatia significativa dos valores comercializados. De acordo com o Annual... (2013), alguns países obtiveram desempenhos

substanciais. A Alemanha, por exemplo, ultrapassou a marca de meio bilhão de vendas, apresentando um crescimento de 33%, se comparado ao ano de 2011. E está entre os principais países consumidores de produtos do comércio justo, atrás apenas do Reino Unido.

Ainda conforme o Annual... (2013), a África do Sul também tem se destacado neste mercado, demonstrando um crescimento bastante significativo, visto que as vendas mais que triplicaram. Observa-se que o mercado FairTrade tem se tornado bastante global, estando presente em vários países, especialmente em países de forte desenvolvimento econômico.

Logo, 6 em cada 10 consumidores conhecem a marca FairTrade e, desses, 9 em cada 10 afirmam confiar nesta certificação (ANNUAL..., 2013). No ano de 2007, eram mais de 450 organizações especializadas na importação de produtos do comércio justo. Desse total, mais da metade desses importadores já era vinculada às organizações nacionais de certificação presentes na Europa (BOUROULLEC, 2010). Ainda, segundo a autora, são aproximadamente 125.000 supermercados distribuindo os produtos do comércio justo no mundo, sendo 75.000 deles localizados na Europa e os outros 50.000, em outros cinco países. As boutiques especializadas somam, aproximadamente, 4.000 empresas, das quais mais de 80% estão situadas na Europa.

Vale lembrar que a maior parte do mercado do comércio justo está associado à cadeia certificada (RAYNOLDS; LONG, 2008), a qual tem aumentado o número de produtos certificados, assim como de parceiros comerciais (BOUROULLEC, 2010). Em 2006, as organizações nacionais de certificação no mundo contavam com 2.000 empresas licenciadas (processadoras, distribuidoras, dentre outros). Como exemplo, a Nestlé, Starbucks, Marks and Spencer, Auchan, Alter Eco, Ethiquable, Artisans du Monde, Oxfam e Gepa (BOUROULLEC, 2010). Em meados de 2012, a FLO estabeleceu a Fairtrade América. Conforme supramencionado, no ano de 2011 os Estados Unidos e a FLO não transacionaram. Com isso, várias grandes empresas nos EUA começaram a usar o selo Fairtrade, tais como: Ben & Jerry's, Divine Chocolate e Wholesome Sweeteners (ANNUAL..., 2013).

Atualmente, há uma ampla gama de produtos produzidos a partir dos critérios estabelecidos pela FLO. Agora há critérios para mais de 300 matérias-primas, três vezes mais do que havia em 2006 (idem, ibidem). De acordo com Gomes (2010), existem mais de 6 mil produtos certificados pela FLO no mercado. Esses produtos são classificados em, aproximadamente, 17 categorias pela FLO. Flores, plantas, bananas, açúcar, café, cacau e sucos de frutas são as principais categorias de produtos em termos de volume de venda no ano de 2012. Em relação à banana, Raynolds e Long (2008) explicam que ela é o produto com

maior comercialização em peso, mas o café segue como o produto comercializado com maior valor, em função do seu preço por quilograma.

Atualmente, esses produtos são produzidos por 1.35 milhões de produtores que estão dispersos em mais de 70 países. Isso equivale a um aumento de, aproximadamente, 10% a mais que o ano de 2011. Naquele ano, havia um total de 1,2 milhão de produtores produzindo a partir dos critérios estabelecidos pela FLO, em 66 países (um aumento de 4 países em 2012). Esses produtores compõem, atualmente, um total de 1149 organizações de produtores, 16% a mais que em 2011. Destas, 161 encontram-se na Ásia e Pacífico, 393 na África e 595 na América Latina e Caribe. Estima-se que essas organizações receberam mais de 80 milhões de euros em prêmio do comércio justo no último ano (ANNUAL..., 2013).

Especificamente no caso do café, baseadas em quase 30 países, são cerca de 250.000 pessoas que se encontram diretamente envolvidas na sua produção e comercialização, o qual é consumido principalmente na Europa Ocidental e na América do Norte (GIOVANNUCCI; LIU; BYERS, 2008). Para a laranja, de acordo com informações obtidas por meio da FLO (2013), no ano de 2008 existiam 1.600 pessoas diretamente ligadas com a produção e comercialização dessa fruta, das quais 211 encontravam-se no Brasil. Do total de 19 cooperativas produtoras de laranja no comércio justo naquele ano, 14 estavam situadas em Cuba, 1 em Costa Rica e 4 no Brasil. Embora o número de cooperativas brasileiras fosse bastante inferior, se comparado a Cuba, o Brasil respondia, já naquele ano, com a maior participação do mercado de suco de laranja FairTrade (FLO, 2013).

Em 2008, o Brasil deteve 80% das exportações²³ de suco de laranja, dos quais 90% foram destinados à Europa. Um ponto a se observar é a presença de um oligopólio no comércio justo de suco de laranja. No ano de 2008, por exemplo, três organizações de produtores eram responsáveis por 90% do volume desse suco produzido no Brasil. Dentre essas, a Acipar, situada no Estado do Paraná, destacava-se com a maior fatia produtiva de suco de laranja FairTrade (FLO, 2013).

Em relação ao café, os estudos de Winkler (2013) apontam a produção de café *fair trade* no Estado do Paraná para uma estrutura de mercado de um Oligopólio Diferenciado, sobretudo no norte do Estado. Conforme a autora, o café especial *fair trade* é um produto diferenciado, com barreiras à entrada e possui alta concentração nessa região.

²³ Os 20% restantes são fornecidos por organizações de produtores localizados em Cuba, na Costa Rica e, mais recentemente, a partir de 2008, no Egito (BOUROULLEC, 2010).

Atualmente, no Brasil, existem 64 organizações de produtores e 29 *traders* certificadas pela FLO-Cert, que se dedicam à existência de 17 cadeias de produtos FairTrade (FLO-Cert, 2013), conforme apresentado na tabela abaixo.

Tabela 1: Produtos e organizações FairTrade no Brasil.

Produto	Quantidade de organizações certificadas FairTrade	
	Produtora	Traders
Açúcar	1	-
Café	29	17
Frutas frescas – limão	2	1
Frutas frescas – manga	1	1
Frutas frescas – laranja	6	2
Frutas frescas – tangerina	3	-
Frutas frescas – abacaxi	1	-
Suco de frutas – laranja	4	3
Suco de frutas – limão	2	-
Suco de frutas – tangerina	2	2
Suco de frutas – maracujá	1	-
Mel	4	-
Nozes	3	-
Sementes e frutos oleaginosos	1	1
Polpas	2	-
Algodão	1	1
Vinho	1	1

Fonte: elaborado pelo autor, a partir da (LIST OF ..., 2013).

Observa-se, portanto, que organizações brasileiras estão registradas para realizar atividades de industrialização e/ou exportação de produtos certificados pela FLO. Esses dados demonstram um crescimento expressivo da cadeia certificada no Brasil comparado ao ano de 2009, onde os estudos de Bouroullec (2010) identificavam apenas 29 organizações de produtores certificadas no Brasil. Observa-se uma presença marcante de organizações de citricultores brasileiros, no comércio justo internacional, que só é inferior em número de organizações inseridas, ao caso do café. Desta forma, ambas as cadeias exercem relevância no contexto internacional do comércio justo.

Atualmente, no Estado do Paraná, são encontradas para a laranja duas organizações de produtores certificadas FairTrade. Essas cooperativas comercializam duas *traders* também certificadas para atuarem no comércio justo (LIST OF..., 2013).

No caso do café, de acordo com a mesma base de dados, há a presença de apenas uma organização de produtores de café, atuando no Estado do Paraná. Esta cooperativa está certificada na categoria de café arábica e comercializa o seu produto a partir de uma *trader* de café arábica.

Em relação ao consumo do café FairTrade, Estados Unidos, Holanda, Alemanha, Reino Unido e França foram, respectivamente, os principais países consumidores deste produto, de acordo com Reynolds e Long (2008). Em 2006, os Estados Unidos compraram a maior parte do café certificado FairTrade produzido na América Latina (83%), o restante, 10% da Ásia e 7% da África (TRANSFAIR, 2008 apud PEDINI, 2009).

Quanto ao consumo de produtos FairTrade no Brasil, um acordo entre Fairtrade Internacional e uma organização de comércio justo no Brasil promete trazer produtos de comércio justo certificados para prateleiras das lojas brasileiras e aumentar as vendas Fairtrade dos agricultores. No entanto, é importante destacar que, até o momento, não há indícios de produtos Fairtrade certificados pela FLO-Cert comercializados no Brasil. É válido ressaltar que a abordagem, inicialmente do comércio justo abordado neste trabalho, referenciava as relações comerciais entre países do norte e do sul. Deste modo, observa-se uma expansão do mercado do comércio justo que, sobretudo, só será possível a partir da amplificação e releitura dos seus objetivos iniciais.

Os números apresentados nesse item mostram como o mercado *fair trade* tem crescido e se tornado mais atrativo. Mais que isso, uma oportunidade de inserção de pequenos produtores no mercado internacional. Para tanto, compreender o real funcionamento dessa cadeia, tendo como foco a realidade produtiva dos produtores e compradores, torna-se importante e necessário para o desenvolvimento eficaz da mesma e, conseqüentemente, contribuirá com a expansão desse mercado.

Ademais, se tratando de um sistema certificado, cuja certificação FairTrade busca assegurar, primeiramente os atributos de bem de crença, bem como os padrões de qualidade requeridos a estas transações, faz-se necessário a coordenação e a busca da eficiência nas relações como já explicado. Logo a ECT e a ECM, mostram-se como teorias úteis a análise desse tipo de sistema. Isso porque, juntas, podem responder melhor de forma de organizar as relações entre os agentes. Cabe retomar, que as contribuições de Barzel (1982), assim como as de Williamson (1985), focam nas questões de custos de transação. Entretanto, para Barzel, a

análise se dá sob o enfoque da mensuração dos direitos de propriedade. Assim, , mesmo na presença de ativos específicos, se o custo para mensurar e controlar os atributos de um ativo for relativamente baixo, os agentes irão preferir as estruturas do tipo híbridas à integração vertical.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O uso eficaz de qualquer instrumento ou técnica pressupõe o domínio sobre o seu funcionamento, características e propriedades. Esse conjunto de informações permite ao pesquisador entender e manipular o objeto de estudo e dele fazer o melhor uso, e nisso centra-se a preocupação da metodologia.

A metodologia não consiste num pequeno número de regras. É um amplo conjunto de conhecimentos com o qual o pesquisador procura encontrar subsídios para nortear suas pesquisas. As escolhas são efetuadas em função dos objetivos das pesquisas e das características das instituições (THIOLENT, 1984, p. 46).

Neste sentido, a metodologia torna-se responsável pelo direcionamento do caminho que levará o pesquisador ao alcance do objetivo proposto (DEMO, 2000), cuidando dos procedimentos, ferramentas e caminhos percorridos.

4.1 NATUREZA DA PESQUISA

O objetivo deste trabalho é compreender como os atributos das transações e a possibilidade de mensuração das dimensões são considerados nas estruturas de governança entre produtores rurais e o comprador de produtos FairTrade no Paraná. Deste modo, pode-se afirmar que o presente estudo é de **natureza qualitativa**. Isso porque, como explica Richardson (2012, p. 80):

Os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar em maior nível de profundidade o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos.

Os pesquisadores qualitativos tendem a estudar as coisas em seus cenários naturais, tentando entender, ou interpretar, os fenômenos em termos dos significados que as pessoas a eles conferem (DEZIN; LINCON, 2006). Em outras palavras, a pesquisa qualitativa pode ser caracterizada como a tentativa de uma compreensão detalhada dos significados e características situacionais apresentados pelos entrevistados (RICHARDSON, 2012). Esse tipo de pesquisa mostra-se adequado quando se tem o propósito de se descobrir o novo e, a partir disso, desenvolver teorias empiricamente embasadas (FLICK, 2007). Logo, nesta

pesquisa, buscou-se compreender empiricamente como a ECT e a ECM devem ser consideradas na configuração das estruturas de governança entre produtores rurais e agentes a jusante no sistema FairTrade no Paraná, mais especificamente no da laranja e no do café, considerando ainda a presença de uma terceira parte – a certificadora – como agente coordenador.

Ressalta-se, de acordo com Triviños (2010, p.128), que a pesquisa qualitativa é, por natureza, descritiva, pois descreve um fenômeno e estas descrições "estão impregnadas dos significados que o ambiente lhes outorga, e como aquelas são produtos de uma visão subjetiva, rejeita toda expressão quantitativa, numérica, toda medida". Assim sendo, esse tipo de pesquisa é a que descreve a realidade sem interferir, uma narrativa de um acontecimento ou uma descoberta, sem estabelecer relações de causalidade (APPOLINÁRIO, 2009).

Diante disso, e considerando o objetivo geral proposto neste trabalho, esta pesquisa se caracteriza como uma **pesquisa descritiva**, pois teve como foco conhecer as relações, traços e características das transações envolvendo produtos FairTrade no Paraná. Mais especificamente, foi preciso compreender e se ater à realidade dos produtores rurais, organizados em cooperativas, e a dos agentes a jusante, em ambos os Sistemas Agroindustriais pesquisados, para descrever os fatos e os fenômenos complexos que compõem a realidade destes (TRIVIÑOS, 2010).

Em relação ao corte, essa pesquisa possui corte **transversal**, pois os dados foram coletados em um ponto no tempo (RICHARDSON, 2012). Acerca disso, a coleta de dados com os produtores rurais de laranja, bem como a cooperativa destes, ocorreram no ano de 2013, mais especificamente no mês de setembro. A coleta de dados envolvendo os demais agentes desta pesquisa se realizou no ano de 2014, entre os meses de fevereiro e março.

4.2 FONTES DOS DADOS E COLETA

Nesta pesquisa, utilizou-se tanto de **dados primários** quanto de **dados secundários**. Isso porque, como explicado por Richardson (2012), os dados primários são aqueles que apresentam uma relação física direta com os fatos analisados, ou seja, são coletados especificamente para uma determinada investigação. Esses dados surgem da interação direta do pesquisador com os sujeitos por intermédio de entrevistas, observações e aplicação de questionários (MINAYO, 2008; DENZIN; LINCOLN, 2012).

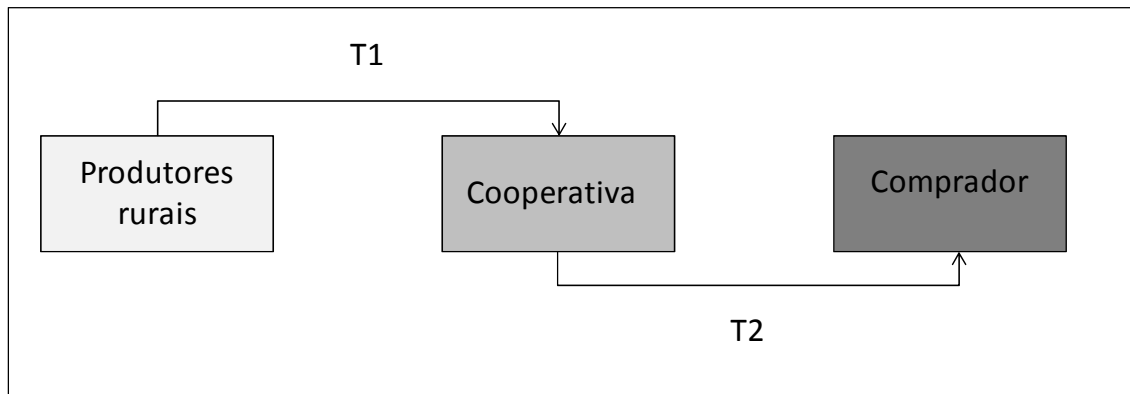
Neste estudo, os dados primários foram coletados por meio do **método de entrevistas semiestruturadas**. Triviños (2010) argumenta que a entrevista semiestruturada é um dos principais meios para o investigador realizar a coleta de dados em estudos qualitativos. Acredita-se que, por meio deste método, é possível uma maior aproximação entre os sujeitos de pesquisas. Isso porque, como explica Richardson (2012), a entrevista consiste numa técnica que permite a manutenção de uma relação estreita entre as pessoas, por proporcionar melhores possibilidades de compreender o universo subjetivo dos entrevistados, trazendo, portanto, benefícios a esta pesquisa quando comparada a outras técnicas de coleta de dados.

Destaca-se, conforme informações da FLO-Cert (2014), que existem no Paraná quatro organizações de produtores certificadas para comercialização no Sistema FairTrade (pela FLO), sendo todas organizações de pequenos produtores. Duas delas são certificadas para a comercialização de café, e duas para comercialização de laranja para suco. Dado que o foco da pesquisa é o segmento produtor, foram feitos contatos iniciais com as quatro organizações no estado, para apresentação da pesquisa e consentimento dos agentes em colaborar com o estudo. Observou-se, a partir desse levantamento inicial, que uma das organizações de café não estava inserida no mercado FairTrade desde 2012, apesar de manter a certificação válida, o que inviabilizava a pesquisa naquela organização. Ainda assim, representantes dessa organização foram entrevistados, para esclarecimentos sobre o Sistema FairTrade, complementação e ratificação das informações levantadas, sendo incluídos nessa pesquisa como agentes-chave.

Ademais, destaca-se que foi realizada uma entrevista com outra cooperativa também certificada para atuar comercialização da laranja FairTrade. Entretanto, não se conseguiu contactar o agente comprador desta cooperativa. Vale ressaltar que foram realizados contatos repetidos com esse agente, sendo feitas ligações telefônicas e enviados emails para aos seus representantes. Entretanto, após quatro semanas de tentativas, sem sucesso, optou-se por limitar este estudo a apenas uma cooperativa certificada para comercialização da laranja no Sistema FairTrade. Assim, foram consideradas na pesquisa duas organizações de produtores, de um total de quatro registradas, e três atuantes no mercado, por questões de acessibilidade.

Os dados necessários à realização desta pesquisa foram coletados junto a três segmentos do Sistema Agroindustrial de produtos FairTrade, envolvendo, respectivamente, produtores rurais, cooperativas e compradora de produtos FairTrade, tanto de café quanto de laranja, conforme ilustrado na figura abaixo.

Figura 9: Recorte das transações estudadas no Sistema Agroindustrial FairTrade



Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota-se, a partir da figura, que, para a compreensão das estruturas de governança entre produtores rurais e agente a jusante no sistema FairTrade no Paraná, as informações foram obtidas e tratadas em duas transações: (1) transação entre produtor rural e cooperativa; (2) transação entre cooperativa e agente comprador. Isso se fez necessário, pois a FLO requer a organização coletiva de pequenos produtores para a comercialização da sua produção no *fair trade*. As normas da FLO indicam que os produtores devem estar organizados coletivamente, sendo que, no Brasil, os produtores rurais estão organizados coletivamente sob a forma de cooperativa para a comercialização de sua produção.

Para a laranja, as entrevistas com os agentes inseridos neste sistema foram realizadas nos municípios de Paranaíba, Alto Paraná, Nova Esperança, Uniflor e Cruzeiro do Sul – todas estas cidades correspondem à região Noroeste do estado do Paraná. Para o café, as entrevistas envolvendo os produtores e cooperativas aconteceram nas cidades de Abatiá e Ribeirão Claro, região do Norte Pioneiro do Paraná. Já a entrevista realizada com o comprador de café FairTrade, foi realizada por meio eletrônico (internet – skype). Esse tipo de entrevista, é justificada, de acordo com Bauer e Gaskell (2010) ao ser considerar a dificuldade de locomoção e os custos para isso, já que o entrevistado representa *trader* norte-americana de cafés e se encontra em escritório comercial na Colômbia.

Em termos de amostra, a partir das entrevistas realizadas com ambas as cooperativas (laranja e café), apontaram a existência de cerca de 67 produtores de laranja e 98 produtores de café cooperados e aptos a comercializarem no *fair trade*. Diante disso, as entrevistas foram realizadas a partir do método de análise de convergência, que consiste na

saturação de categoria e surgimento de regularidade nas respostas (MERRIAN, 2008). Assim, realizou-se um total de 21 entrevistas.

Para a laranja, foram entrevistados 9 produtores, 1 cooperativa e 1 comprador. Para o café, a saturação se deu em 7 produtores, o representante da cooperativa e o representante do segmento comprador do mercado externo, sendo, nesse caso, uma *trader* importadora de cafés especiais para o mercado norte-americano. Ademais, foi entrevistado um agente-chave do café, conforme supracitado.

Em relação aos **dados secundários**, por sua vez, referem-se às informações que não apresentam uma relação direta com o acontecimento registrado, tendo sido reunidos para algum outro propósito que não o estudo imediato em mãos (RICHARDSON, 2012). São dados coletados a partir de acervos já existentes, tais como documentos, revistas, jornais, coleções de artefatos, sites, banco de dados, entre outros (MINAYO, 2008). A principal fonte de referência dos dados secundários ligados ao mercado FairTrade é a Fairtrade Labelling Organizations International – FLO e a FLO-Cert, Logo, buscaram-se dados e publicações de informações sobre o *fair trade*, sobretudo relacionados à coordenação desse Sistema FairTrade. Neste ponto, foram utilizados os dados do Annual Report de 2007 a 2013 para caracterizar o mercado FairTrade, a partir dos números de vendas de produtos, países produtores e consumidores, organizações inseridas, conforme tratado no tópico destinado a discorrer sobre o “o mercado FairTrade”.

Ademais, para se responder aos objetivos propostos nesta dissertação, também foram utilizados dados secundários publicados pela FLO e FLO-Cert (CRITERIOS, 2011; LIST ..., 2013) acerca do funcionamento da cadeia certificada FairTrade, especialmente no que diz respeito às instituições, neste caso, os critérios para organização de pequenos produtores e critérios comerciais referentes a este mercado.

Por fim, utilizou-se de contratos de compra e venda e *vouchers* (prova da SCAA) obtidos junto a produtores rurais e representantes das cooperativas, para compreender como se estabelecem as relações de compra e venda entre os agentes entrevistados, em termos de prazo, volume, características do produto, exigências realizadas e pagamento, sobretudo para triangular os dados primários desta pesquisa, a fim de contribuir para identificação e compreensão dos atributos de transação e das dimensões transacionados.

4.3 PERGUNTAS DE PESQUISA

De acordo com Triviños (2010), a questão de pesquisa representa o que o pesquisador deseja esclarecer. Para o autor, a questão de pesquisa é profundamente orientadora do trabalho do investigador e está diretamente associada às ideias colocadas na formulação do problema e dos objetivos da investigação. Para tanto, Flick (2009) explica que é importante que se tenha clareza sobre o que está pesquisando, e ainda destaca a importância e a necessidade do pesquisador estar sempre alerta para o surgimento de novos resultados, visto que as questões de pesquisa, juntamente com a seleção do método e dos recursos necessários para seu desenvolvimento, influenciam o planejamento e realização do estudo.

Sendo assim, e diante do objetivo proposto neste trabalho, bem como a consideração da natureza qualitativa e dos procedimentos metodológicos supracitados, este estudo terá as seguintes questões norteadoras:

Quadro 3 : Questões de pesquisa.

Nº	Questões de pesquisa
1	Como se apresenta o Sistema FairTrade no Paraná?
2	Quais os mecanismos de coordenação existentes em Sistema FairTrade?
3	Como se caracterizam as estruturas de governanças utilizadas no Sistema FairTrade no Paraná, considerando produtores rurais e agentes a jusante?
4	De que forma os atributos e as dimensões mensuráveis influenciam as transações no Sistema FairTrade no Paraná, considerando produtores rurais e agentes a jusante

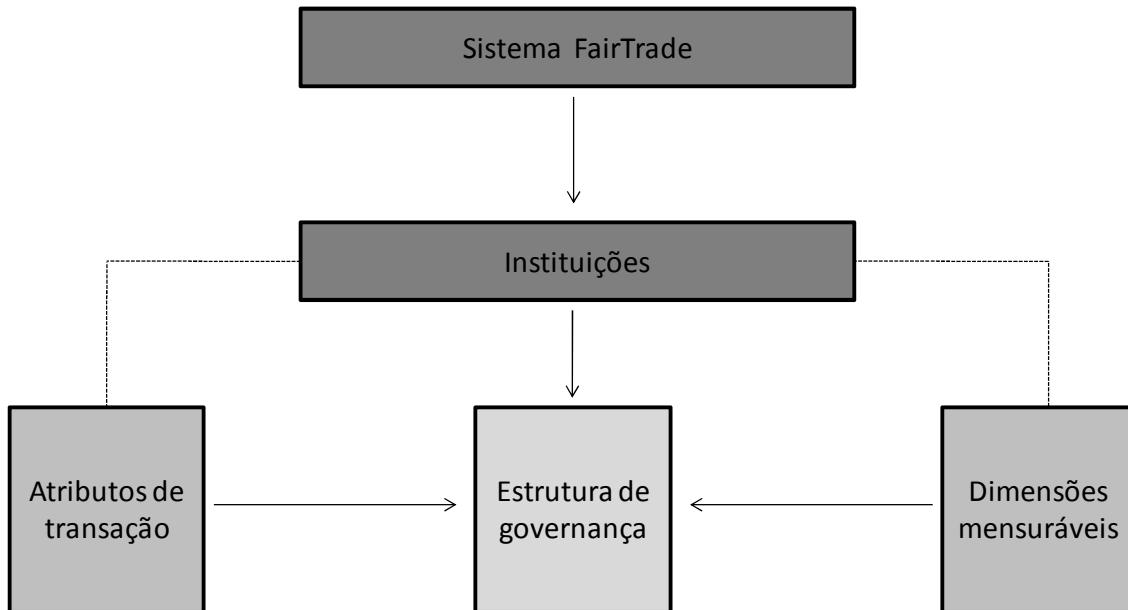
Fonte: Elaborado pelo autor (2013).

Triviños (2010) salienta que trabalhos de investigação podem reunir, ao mesmo tempo, questões de pesquisa e hipóteses. Muitas vezes as questões de pesquisa envolvem subentendidamente a colocação de alguma hipótese. Logo, para a compreensão de como se configuram as estruturas de governança envolvendo produtos FairTrade do café e da laranja, primeiramente fez-se necessário um conhecimento inicial do objeto de estudo. Além disso, conforme tratado no referencial teórico, as instituições também influenciam as estruturas de governança. Portanto a pergunta 2 buscou identificar os mecanismos de coordenação existentes neste Sistema FairTrade. Mais especificamente, a intenção foi descobrir quais os mecanismos utilizados pela FLO como forma de monitoramento, controle e *enforcement*. As questões 3 e 4, mais propriamente, já se aproximam ao objetivo geral proposto neste trabalho. Isso porque faz-se necessário, para a caracterização das estruturas de governança (questão 3),

entender como os atributos de transação e a mensurabilidade das transações afetam a configuração das estruturas de governança no Sistema Agroindustrial FairTrade (pergunta 4).

A partir disso, na figura 10, apresenta-se a interação entre as categorias de análise consideradas nesta pesquisa.

Figura 10: Esquema de análise – categorias de estudo



Fonte: Elaborado pelo autor (2013).

4.4 DEFINIÇÕES CONSTITUTIVAS (D.C.) e DEFINIÇÕES OPERACIONAIS (D.O.)

No intuito de tornar claro o que se entende pelos conceitos utilizados nesta pesquisa, é preciso ter previamente duas definições dos principais termos que são foco de análise na pesquisa. Visto que, de acordo Selltiz et. al., (1967), quanto maior a distância entre os conceitos e os fatos empíricos a que pretendem fazer referência, maior será a possibilidade dos conceitos serem mal compreendidos, sendo necessário maior cuidado para propor alguma definição.

Desta forma, Kerlinger (1980) propõe dois tipos de definição: constitutiva e operacional. As definições constitutivas definem com palavras aquilo que se pretende estudar, ou seja, dizem respeito ao conceito teórico, e decorre normalmente do referencial teórico. Ao passo que a definição operacional é uma ponte entre conceito ou constructo e observações, comportamentos e atividades reais. Dito de outra forma, refere-se ao modo de pensar operacionalmente, pois irá atribuir significado a um constructo ou variável especificando as

atividades ou operações necessárias para realizar a medição ou manipulação do referido constructo (KERLINGER, 1980).

Os principais conceitos a serem utilizados neste trabalho e que, por isso, devem ser definidos de forma constitutiva e operacional, são:

Instituições

D.C.: As instituições representam restrições às interações humanas, sendo estas formais (constituição, leis, regulamentações), informais (normas de conduta, costumes, convenções, tradições, tabus) e suas características de *enforcement* (cumprimento destas restrições) (NORTH, 1994).

D.O: Instituições, neste trabalho, são considerados o conjunto das regras formais (leis, regras contratuais) e informais (tradições, costumes, códigos de conduta) que circundam a formação das estruturas de governança utilizadas no subsistema agroindustrial FairTrade no Paraná, especificamente considerando aquelas preconizadas pela certificadora.

Custos de transação

D.C.: De acordo com North (1994), os custos de transação são entendidos como os custos que estão sujeitas todas as operações de um sistema econômico, e surgem devido ao custo de mensurar as múltiplas dimensões valorizadas incluídas na transação (geralmente os custos de informação) e devido ainda aos custos de execução contratual. Portanto, são definidos não apenas pelo uso do mercado, mas pelo uso de qualquer forma organizacional que possa surgir.

D.O.: São todos os custos que se relacionam à execução das transações. Para a identificação destes custos, observaram-se os custos *ex ante* e *ex post*, para os agentes estudados, em termos de adequações e adaptações para atuarem no *fair trade*.

Estruturas de governança

D.C: De acordo com Williamson (1985), estruturas de governança são mecanismos de coordenação que determinam a maneira como as transações realizadas são configuradas,

sendo que podem se dar de três formas: integração vertical, formas híbridas (contratos) e via mercado.

D.O: São as formas como acontecem as transações entre produtores e agentes a jusante no Sistema FairTrade, podendo ocorrer via mercado, via contrato formal e/ou informal.

Atributos de transação

D.C.: Os atributos de transação (especificidade de ativos, frequência e incerteza) são variáveis que devem ser ponderadas para a escolha eficaz da estrutura de governança (WILLIAMSON, 1985).

D.O.: Neste trabalho, os atributos de transação, são aqueles que afetam a configuração das estruturas de governança no Sistema FairTrade. Diz respeito à frequência em que os agentes transacionam, as incertezas verificadas nestas transações e os níveis de especificidades transacionadas.

Especificidade de ativo

DC: Williamson (1985) define ativos específicos como aqueles que não podem ser reempregados sem que ocorra perda do seu valor produtivo e podem assumir seis ramificações: 1) locacionais; 2) físicos; 3) humanos; 4) dedicados; 5) de marca; 6) temporais.

DO: Nesse trabalho, por ativos específicos, consideram-se os ativos físicos, humanos, dedicados, de marca, temporais e locacionais empregados na produção e comercialização dos produtos FairTrade, que possam perder valor quando seu uso não seja destinado à atividade para o qual foram acordados.

Frequência

DC: A frequência da transação diz respeito ao número de vezes em que os agentes da transação se encontram para realizar trocas (WILLIAMSON, 1985).

DO: refere-se ao número de vezes em que a transação (negociação, venda e entrega) aconteceu entre produtores e compradores, fazendo referência à recorrência da transação entre os agentes.

Incerteza

DC: A incerteza, ainda de acordo com o autor, pode ser de dois tipos: a *incerteza do tipo comportamental* e a *incerteza do tipo ambiental*. A primeira está relacionada com o oportunismo e a segunda, com a racionalidade limitada (WILLIAMSON, 1985).

DO: Neste trabalho, a incerteza diz respeito às mudanças e/ou ao surgimento de externalidades no ambiente envolvendo as transações no Sistema FairTrade, que não podem ser antecipadas e/ou asseguradas em contratos.

Dimensões mensuráveis

D.C Para Barzel (2005), as transações podem ser decompostas em diferentes dimensões e atributos. A aquisição de um produto agrícola - por exemplo, tomate - não é uma transação simples, devido aos seus diferentes atributos (teor de licopeno, se ele é ou não orgânico, se foi colhido com o nível de maturação adequado etc.).

D.O.: Diz respeito às características de atributos envolvidos nas relações de compra e venda, explícitos em contratos e verificados (mensurados) pelas partes. Estas, dizem respeito aos dois níveis de especificidade exigida nestas transações, associadas aos critérios para se assegurar o direito de propriedade da certificação e do padrão de qualidade.

4.5 VALIDADE E CONFIABILIDADE

O julgamento da validade e confiabilidade de uma pesquisa qualitativa envolve a análise de suas partes componentes, e a sua sustentação está na discussão sobre a sua cientificidade. Logo, a cientificidade de uma pesquisa é a expressão de sua credibilidade científica (DEMO; 2000), que decorre, por exemplo, da amarração teórica, conceitual, da qualidade dos dados. Da mesma forma, Merriam (1998) argumenta que a natureza particular

de um trabalho científico requer que os envolvidos na pesquisa tenham confiança sobre aquilo que estão investigando. O julgamento da validade e confiabilidade, para esta autora, envolve a adequação e a veracidade de seus instrumentos de coleta, das técnicas de análise de dados utilizadas, além das relações apresentadas como considerações finais.

Além disso, Flick (2009, p. 231) salienta que a validade e a confiabilidade ganham importância enquanto critério de avaliação na pesquisa qualitativa “[...] somente em contraste com o pano de fundo de uma teoria que trate especificamente do assunto em estudo e que aborde o uso de métodos”. Diante dessa preocupação, neste estudo, utiliza-se do arcabouço teórico da NEI, mais especificamente da Economia dos Custos de Transação (ECT) e da Economia dos Custos de Mensuração (ECM), como pano de fundo para confrontar as informações obtidas acerca do objeto de estudo exposto nesta pesquisa.

Além do aspecto teórico, outra questão apontada por Flick (2009) diz respeito à qualidade do registro e da documentação dos dados, que se mostram como uma base central para a avaliação de sua credibilidade e das interpretações subsequentes. Por isso, na presente pesquisa, todas as entrevistas realizadas foram devidamente gravadas em aparelho MP4 Player, a partir do consentimento dos entrevistados, transcritas em documento Word e armazenadas em meio eletrônico e em CDs de áudio, no intuito de assegurar o acesso ao material coletado, caso ocorra a perda de um desses.

De acordo com Merriam (1998), em relação ao método, existem algumas preocupações específicas na pesquisa qualitativa no que diz respeito à validade interna e externa e à confiabilidade, sendo que a autora aponta seis estratégias apropriadas para aumentar a validade interna: 1) Triangulação: Utilização de múltiplas fontes para a coleta, investigadores independentes ou ainda vários métodos para confirmar os resultados alcançados; 2) Verificação dos membros: realizar um *feedback* com os entrevistados para a conferência dos resultados obtidos; 3) Observação de longo prazo: realizar coleta ou observação de dados repetidamente de um mesmo fenômeno durante um período de tempo; 4) Exame de pares: comentários de pessoas qualificadas sobre as conclusões que forem surgindo; 5) Modos colaborativos de pesquisa: envolver os participantes em todas as fases da pesquisa, desde a conceituação do estudo até a redação das conclusões; 6) Vieses do pesquisador: esclarecer no próprio trabalho quais os pressupostos do pesquisador, sua visão de mundo e as abordagens teóricas utilizadas.

Nesta pesquisa, utilizou-se das seguintes estratégias: estratégias de triangulação, exame de pares e vieses do pesquisador. A validade externa, por sua vez, diz respeito à aplicabilidade da pesquisa em outros casos, ou seja, generalizar os resultados da pesquisa.

Para aumentar a possibilidade dos resultados de um estudo qualitativo mostrar validade externa, algumas estratégias podem ser usadas (MERRIAN, 1998), tais como: descrição densa e rica, tipicidade ou categoria modal, projetos em múltiplos ambientes. Nesta pesquisa, aplicam-se as duas primeiras estratégias de validade externa propostas pela autora, visto que foi feita uma descrição detalhada do tema em estudo para possibilitar ao leitor a compreensão de todas as características relacionadas a sua condução. E, por meio das categorias de análise apresentadas neste estudo, é possível a transferência e a análise a outros objetos de estudo. Além disso, o método de análise de convergência utilizado pode ser entendido como um balizador em termos de índice de validade na pesquisa qualitativa, já que, por meio deste, chegou-se a um número de 20 entrevistados.

4.6 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

A análise e interpretação dos resultados consistem no processo de organizar os dados coletados a fim de que seja possível criar sentido a partir da interpretação do pesquisador. Para tanto, nesta pesquisa, aplicou-se o método de análise de conteúdo. Isso porque, de acordo com Triviños (2010), este método possibilita o estudo das comunicações entre os agentes, enfatizando o conteúdo das mensagens. Corroborando esse pensamento, Minayo (1994, p. 74) explica que esta técnica permite a verificação das questões de pesquisa e a "descoberta do que está por trás dos conteúdos manifestos, indo além das aparências do que está sendo comunicado".

Para Deslandes (2008), o procedimento de análise e a subsequente interpretação estão associados às formas de organização dos dados, assim como os passos executados para a elaboração de inferências explicativas ou de descrição. Sendo assim, a análise de conteúdo foi realizada com o auxílio de entrevistas, transcrições, categorização dos dados, busca de convergência nas respostas (análise de conteúdo) e análise comparativa das informações com a respectiva revisão da literatura. Logo, para o alcance dos objetivos definidos neste estudo, foi necessário estabelecer uma relação entre eles e os métodos de pesquisa utilizados, conforme ilustrado no quadro 3.

Quadro 3: Relação entre objetivos e métodos de pesquisa

Objetivos Específicos	Procedimentos de pesquisa	Fontes de Dados
Apresentar o Sistema FairTrade no Paraná	Base teórica (NEI – ECT e ECM)	Artigos científicos, livros, dissertações, teses, relatórios setoriais e outros materiais.
	Revisão da literatura	Trabalhos de pesquisa sobre o FairTrade, publicações de sites correlatos (associações e outras entidades de classe).
	Dados secundários	Base de dados oficiais (FLO, FLO-Cert, IPARDES e IBGE).
Identificar os mecanismos de coordenação no Sistema FairTrade	Dados primários	Entrevistas com produtores e agentes a jusante.
	Dados secundários	FLO e FLO-Cert.
Caracterizar as estruturas de governanças utilizadas Sistema Agroindustrial FairTrade no Paraná, considerando o segmento produtor e agentes a jusante segmento produtor e processador	Dados primários	Entrevistas semiestruturadas (produtores, cooperativa e comprador),
	Dados secundários	Trabalhos de pesquisa e artigos relacionados ao <i>fair trade</i> .
Descrever como os atributos e as dimensões mensuráveis influenciam as transações no Sistema Fairtrade no Paraná, considerando o segmento produtor e processador	Base teórica	ECT e ECM
	Dados primários	Entrevistas semiestruturadas

Elaborado: pelo autor.

Por fim, vale ressaltar que a análise de conteúdo aplicada nesta pesquisa é fundamentada a partir da análise descritiva e análise normativa. Bauer e Gaskell (2010) explicam que o primeiro tipo de análise ocorre pela formação da frequência de todas as características codificadas do texto. Já a análise normativa acontece por comparações entre os padrões e análise de informações. Para análise de conteúdo, Bardin (2004) defende que nessa fase os documentos e demais materiais de pesquisa devem ser submetidos a um estudo aprofundado cuja orientação deva ser pelas hipóteses e do referencial teórico. Complementado isso, de acordo com Vieira e Zouain (2005), nessa fase os procedimentos utilizados na pesquisa são utilizados para sustentar as conclusões e considerações oriundas das inferências e interpretações realizadas. Portanto, nesta pesquisa, o método de análise de conteúdo foi empregado para analisar os resultados obtidos por meio das entrevistas semiestruturadas realizadas, com sustentação dos dados secundários e do referencial teórico.

5 O SISTEMA FAIRTRADE NO PARANÁ: ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO, MENSURAÇÃO E ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

5 O SISTEMA FAIRTRADE NO PARANÁ: ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO, MENSURAÇÃO E ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

Conforme mencionado na introdução, para se compreender como os atributos das transações e a possibilidade de mensuração das dimensões são considerados nas estruturas de governança entre produtores rurais e agente a jusante, envolvendo produtos FairTrade no Paraná, foram realizadas entrevistas de caráter qualitativo junto a produtores rurais, cooperativas e compradores inseridos neste Sistema Agroindustrial. Estes dados foram coletados e analisados à luz da Economia dos Custos de Transação e da Economia dos Custos de Mensuração, mais especificamente, considerando os atributos de transação e as dimensões mensuráveis verificadas nas transações estudadas.

Dessa forma, assim como os dados primários foram coletados, eles serão apresentados seguindo a mesma estrutura, a fim de facilitar e direcionar a compreensão do objetivo geral proposto neste trabalho. Cabe lembrar que, pela perspectiva da ECT e da ECM, a unidade de análise para o estudo e compreensão das estruturas de governança é a transação. Assim, os dados primários foram obtidos e tratados em duas transações: (1) transação entre produtor rural e cooperativa; (2) transação entre cooperativa e comprador, tanto para a laranja quanto para o café.

5.1 SISTEMA FAIRTRADE DA LARANJA

- **Produtores**

O quadro abaixo mostra as características dos produtores de laranja FairTrade entrevistados.

Quadro 5 – Características dos produtores de laranja FairTrade entrevistados.

Produtor	Idade	Mora na propriedade	Tempo na citricultura	Tempo no fair trade	Tamanho da propriedade	Produção anual de laranja	Produção anual de laranja destinada ao fair trade.	Renda proveniente da laranja
P1	60	Não	1990	2000	30 alqueires	40 000 caixas	40 000 caixas	85%
P2	30	Não	1990	2000	10 alqueires	25 000 caixas	10 000 caixas	90%
P3	27	Sim	2006	2012	20 alqueires	20 000 caixas	11 000 caixas	80%
P4	50	Sim	2001	2006	05 alqueires	10 000 caixas	10 000 caixas	90 %
P5	62	Não	2003	2008	10 alqueires	24 000 caixas	5 000 caixas	95%
P6	50	Sim	2003	2010	30 alqueires	38 000 caixas	22 000 caixas	90%
P7	37	Não	2003	2012	15 alqueires	17 000 caixas	1 300 caixas	95%
P8	48	Não	2003	2012	18 alqueires	20 000 caixas	6 500 caixas	90%
P9	29	Não	2000	2009	13 alqueires	13 000 caixas	13 000 caixas	80%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Ressalta-se que as diferenças do volume de produção entre os produtores estão associadas ao tempo de formação do pomar. Os entrevistados revelaram que quase 100% da sua renda proveniente da agricultura está associado à citricultura. Para estes produtores, a citricultura é a atividade que ocupa a área principal, em termos de tamanho da propriedade. Aos produtores que não venderam a sua produção total para o *fair trade*, deve-se ao fato destes possuírem contratos com outra cooperativa.

- **Cooperativa:**

A [nome da cooperativa] é uma cooperativa de produtores de laranja, localizada na cidade de Paranavaí, região noroeste do estado do Paraná. Congrega produtores e agricultores dedicados ao plantio e colheita da laranja, especialmente desenvolvendo e apoiando as formas de comercialização no *fair trade*. Sua fundação ocorre no ano de

2011. Atualmente, há 62 produtores de laranja FairTrade cooperados à cooperativa. Tendo como referência o último ano safra, a cooperativa comercializou um total de 500.000 (quinhentas mil) caixas de laranja para o *fair trade*. Seu mercado de atuação é o local, e sua matéria-prima se transforma em SLCC FT, destinado ao mercado europeu.

- **Comprador**

A [nome da compradora] é uma indústria compradora e processadora de laranja localizada em Paranaíba, na região noroeste do estado do Paraná, fundada no ano de 2000. A partir de então, vem atuando no mercado cítrico, mais especificamente comercializando suco de laranja concentrado, óleo essencial de laranja, e delemone. No *fair trade*, a mesma passou a atuar a partir do ano de 2011. Atualmente a sua planta produtiva tem capacidade de produção de 15 mil toneladas de suco por ano, o que equivale, ao processamento, aproximadamente, de 4 milhões de caixas de laranja. Para isso, a mesma conta com uma média regular de 80 fornecedores. Destes, apenas dois são certificados como FairTrade.. Do total da produção do último ano (2013), aproximadamente 10% desta foram destinadas ao mercado *fair trade*. Seu mercado de atuação é a Europa, sobretudo para a comercialização do SLCC FT, exportando o produto para dois compradores.

5.2 ESTRUTURA DE GOVERNANÇA PARA A LARANJA FAIRTRADE

5.2.1 Transação envolvendo produtores rurais e a cooperativa

A partir da coleta de dados primários e secundários, verificou-se que as transações entre produtor e cooperativa ocorrem por meio de contratos formais de longo prazo, envolvendo a venda da produção de laranja de cinco safras (cinco anos). Deste modo, assim como colado por Coase (1937), de fato, a existência da firma está condicionada a outros custos que não somente os custos de produção, neste caso, os custos que diretamente ligados à coordenação da produção do FairTrade, custos de transação, ratifica empiricamente o que foi colocado por Coase em 1937.

Como colocado por Langlois e Foss (1996), a ECT e a ECM são teorias que integram o arcabouço teórico da NEI, centradas na estrutura de governança. Tendo a transação como unidade de análise, pela perspectiva da ECT, e a condição de mensuração dos

ativos presentes nas transações, pela abordagem da ECM, buscou-se compreender as estruturas de governança utilizadas para esta transação. Para isto, consideraram-se, respectivamente, os atributos das transações e a necessidade de se garantir os direitos de propriedade do ativo transacionado, a partir das dimensões mensuráveis envolvidas na transação.

Para caracterização e compreensão das estruturas de governança, conforme direcionado por Williamson (1985, 1991, 1996), algumas variáveis relevantes, isto é atributos de transação, foram consideradas. Primeiramente, averiguou-se o tempo em que os agentes entrevistados se relacionam, referindo-se ao atributo da frequência. Em média, os produtores declararam negociar com a cooperativa, há pelo menos, três anos, com um mínimo de um e um máximo de treze anos. É relevante destacar que, de fato, a cooperativa foi criada em 2011. Assim, os produtores que declaram transacionar com a cooperativa, na verdade, desenvolviam uma relação com a associação que, posteriormente, se tornou a cooperativa deste estudo. Sobre isto, a representante da cooperativa explicou que *“a [nome da cooperativa] nasceu em 2011. Nós éramos uma associação, a [nome da associação], que nasceu em 1995, daí nós fomos certificados em 1999 pelo FairTrade, daí nós ficamos com essa certificação até 2010”*.

De forma geral, evidenciou-se uma relação duradoura entre as partes, com elevada frequência na transação, o que permite à construção de reputação e redução de custos de transação (procura por novos agentes, novas negociações dos termos do contrato, salvaguardas, etc.), tal como explica Williamson (1985, 1991). Ademais, como explana Zylbersztajn (1995), a frequência das transações é uma relevante variável exógena na geração de custos de transação e determinante do modo de governança eficiente.

Com relação à incerteza na transação, deve-se considerar que os custos de transação podem se apresentar em situações de elevada presença de distúrbios ambientais e diante da possibilidade e ocorrência de atitudes oportunistas por parte dos agentes envolvidos na transação, tal como indicado por Williamson (1985). Assim, os agentes revelaram que sofrem com as incertezas climáticas, ao passo que elas atingem a produção, influenciando no volume e na qualidade final deste produto, vista a fragilidade da produção de laranja frente a períodos de secas ou chuva, direcionando então as incertezas do tipo ambiental, definida por Williamson (1985). Tal situação pode ser percebida nas falas do P1 e P9, respectivamente. O P1 explica que *“as incertezas, os problemas seriam essas tempestades e a estiagem, seca, né? A seca prejudica a floração, prejudica a produção dos pomares, né? Porque daí você diminuiu, porque quando passa mais de 30 a 40 dias sem chover, nós temos N problemas para gente produzir a laranja”*. Ainda sobre isso, o P9 afirma: *“é lógico que o clima afeta. Se*

flora e não chove você perde. Ano passado, por exemplo, descontrolou a flora, porque deu 3 florada, daí dá problema né. [...] Na laranja acontece assim, se ela florar na época certa, é mais fácil de você controlar tudo no caso, aí ela vai dar um produto bom”.

Embora essas incertezas sejam sentidas diretamente pelo produtor, elas também refletem na cooperativa, bem como na cadeia como um todo. Isso porque, se o produtor não garantir a produção, como a cooperativa assegurará a comercialização subsequente? Vale Destacar, que assim como colocado por Williamson (1985), a incerteza nestas transações afetam diretamente as transações devido à especificidade do ativo transacionado ser relativamente alta, conforme será explicado abaixo.

Neste ponto, vale destacar que alguns investimentos poderiam ser realizados para a minimização destas incertezas, conforme explicou os produtores e a cooperativa. Entretanto, conforme compreende Williamson (1985), quanto maior a incerteza, maiores os custos de transação, devido à maior necessidade de salvaguardar os contratos, e mais complexo torna-se o desenvolvimento de parcerias de logo prazo. Assim, os investimentos necessários para minimização dessas incertezas, tais como a irrigação dos pomares, são elevados e, por isso, não são realizados nestas transações, conforme salientaram os agentes entrevistados (produtores e cooperativas). Diante da não realização destes investimentos, de acordo com a entrevista direcionada à cooperativa, a estratégia utilizada para minimização destas incertezas é a contratação do volume de produção numa média segura de produção, dita de outra forma que não seja afetada pelas incertezas climáticas.

A cooperativa explicita que, no geral, eles conseguem assegurar de forma constante uma média de produção de 2 caixas e $\frac{1}{2}$ por pé de laranja. Sendo assim, os contratos são travados, tendo estes números como base e, por isso, as incertezas desse tipo, até o momento, não interferiram nas transações de compra e venda, envolvendo produtores e cooperativa. Além disso, a cooperativa revelou que, apesar dos contratos serem de longo prazo, em todo início de safra o mesmo é revisto, especialmente no que se refere ao volume da produção contratado. Deste modo, de certa forma, o volume de produção excedente passa a ser contratado por safra, buscando, com isso, um alinhamento entre produção e demanda. Ratifica-se na fala do P4, que *“todo ano, no começo do ano a gente já vai decidindo, a gente vê o que tem, o que os produtores tem a oferecer, monta-se um valor, esse ano, por exemplo, são 500 mil caixas, só que não adianta o produtor ter 500 mil caixas para oferecer e não ter comprador lá fora para 500 mil caixas, então vamos ver se tem comprador para 500 mil caixas”*.

Embora as incertezas climáticas não tenham interferido nas transações de compra e venda, especialmente no que diz respeito ao volume de venda acordado, o oportunismo, pressuposto comportamental de Williamson (1985), por parte do produtor, de acordo com a empresa processadora, afetou as transações de compra e venda envolvendo a cooperativa e a indústria. Segundo a mesma, o produtor vendeu parte da sua produção para outro agente a um preço substancialmente superior ao que seria pago pela cooperativa. Acerca disso, a representante da empresa compradora explicou que o produtor vendeu parte da sua produção ao mercado de fruta *in natura*. *“De dezembro pra cá o mercado de fruta in natura deu uma reagida [...]. Então esse produtor deixou de entregar a fruta pra a indústria, [nome da cooperativa], e vendeu essa fruta no mercado de fruta in natura, por 15, por 20 [reais por caixa] [...]. Então, ele realmente praticou o desvio. [...] eu tenho certeza que ele vendeu essa fruta pro mercado de mesa, de fruta in natura, por um preço melhor do que ele tava recebendo aqui, com certeza o preço.* Em razão disso, a empresa a cooperativa, conforme a compradora, não conseguiu assegurar o volume acordado.

Embora isso tenha acontecido, este problema não se mostra constante, esse comportamento oportunista pode ser compreendido como estratégico por parte dos produtores. Foram casos isolados, conforme salientou a cooperativa. Por sua vez, a cooperativa explicou que o produtor, no corrente ano, deixou de entregar o volume acordado por uma questão de programação da produção e não por uma questão de oportunismo. Na necessidade de vender a sua produção devido à especificidade temporal da fruta, o mesmo vendeu a fruta no mercado de mesa temendo perder valor na sua produção, já que o cronograma da fábrica não estava alinhado à sua produção. De fato, conflitos relacionados à entrega do produto foram observados, conforme relato do P5. *“Teve uma viagem que foi na [empresa compradora] que deu problema, deu desconto. Eu mandei três viagens daí não deu [problema], ta certo que eu mandava um caminhão, daí eu mandei uma carreta, chegou lá, não sei por qual motivo ele não quis descarregar, daí ele me ligou, e deu 27% de verde, e na outra viagem não deu, agora por qual motivo eu não sei”.* Do mesmo modo, o P7 revela que do P7. *“[...] teve cargas lá que até hoje eles vem falando que no final vão resolver, [...] que atrasou a esmagação do produto, e daí atrasou e conseqüentemente isso deu um desconto [...]”.*

Vale destacar, conforme Mahoney et. al. (1994), que a probabilidade de desenvolver estruturas de governança mais coordenadas aumenta, conforme há a alta especificidade de ativos, há maior incerteza de demanda e de qualidade, e há maior dificuldade de monitorar a qualidade dos produtos. Tais aspectos preconizados pelos autores,

bem como também compreendidos por Farina e Zylbersztajn (2003), são verificados nesta pesquisa. Ora, entende-se que nestas transações há um alto nível de incerteza e há necessidade de controle do processo produtivo para que se assegure os atributos demandados pelos consumidores de produtos FairTrade.

Ratificando Williamson (1985), nestas transações, é mesmo, o grau de especificidade do ativo o principal atributo indutor da configuração de uma estrutura de governança. Isso porque, nestas transações, devido à necessidade de atender ao padrão requerido pela certificação, ou seja, aos critérios socioambientais impressos pela certificação FairTrade, investimentos específicos foram direcionados para atender esta transação. No decorrer das entrevistas, ratificou-se que a cooperativa e a certificação, de fato, é uma exigência do ambiente institucional que impera estas transações. A obrigatoriedade de a comercialização ser realizada por meio de uma cooperativa certificada implicou, portanto, em investimentos dedicados a esta transação, ou seja, trata-se de ativo específico dedicado, como preconizado por Williamson (1985). Assim, a cooperativa obteve e atualmente detém a certificação que a permite atuar no comércio justo.

Ressalta-se que cabem à própria cooperativa o monitoramento e controle relativos aos processos na produção rural, segundo critérios da certificadora que devem ser cumpridos pelos produtores. Desta forma, a criação da cooperativa, a obtenção da certificação e os esforços direcionados ao seu controle podem ser compreendidos como investimentos específicos realizados para a atuação nestas transações, e são oriundos, portanto, do nível de especificidade dos ativos, como colocado por Williamson (1985). Em termos gerais, a cooperativa explica que foi necessário *“[...] pagar o pedido da certificação, hoje eu não me recordo ao certo se é 400 ou 500 euros. Esse é o único investimento que a certificadora exige, mas é lógico que nós temos que ter a estrutura mínima. Entendeu? [...] Sala para trabalhar, pessoas, computador, um carro para estar visitando as propriedades, tudo isso necessariamente você tem que ter”*.

Ademais, nestas transações, observam-se investimentos realizados tanto por parte dos produtores quanto pela cooperativa. Do ponto de vista dos produtores, estes devem atender critérios claramente estabelecidos nas transações: socioambientais, seguindo os preceitos da FLO; e critérios de qualidade de produto, seguindo demanda de mercado (comprador). Tais critérios de qualidade dizem respeito a especificidade física tratada por Williamson (1985) e em última instância relacionam-se também a uma especificidade de marca, pois existe uma reputação a ser zelada pela certificadora. Neste ponto, é relevante destacar que a certificadora não dita sobre critérios de qualidade do produto. Nestas

transações, tais critérios são instituídos pelo mercado e requeridos diretamente pela empresa compradora a cooperativa, que, por sua vez, os repassam aos produtores (T1). A partir das entrevistas, observou-se que a construção de um depósito adequado para agroquímicos, a aquisição de EPIs referem-se à especificidade de ativo dedicado, ao passo que a realização de cursos associados à gestão ambiental remete à especificidade humana, alinhando ao entendimento de Williamson (1985). Estes investimentos realizados são exemplos de ativos específicos necessários ao processo produtivo para comercialização do *fair trade*.

Isso pode ser ratificado na fala do P6, sobre os investimentos específicos realizados, “[...] *a casa de veneno. E mudou a forma de colheita também, porque hoje a gente colhe com o pessoal registrado pelo sistema da cooperativa [...]. Mexeu também na estrutura, como que se diz, tem os EPIs, isso teve que ser tudo regulamentado dentro do sistema FairTrade. Acho que é mais essa parte aí, no veneno, e nos funcionários, que também sai um pouco mais caro fazer a colheita registrada*”. Diante disso, evidenciou-se que os investimentos associados à implantação e manutenção do pomar resultam em custos de investimentos específicos, gerando *sunk cost* para os produtores.

São exemplos destes a construção do depósito de veneno e a necessidade da contratação de um condomínio para mão-de-obra, ao considerar-se a exigência aos critérios da certificadora, conforme indicado nas falas do P7 e P4, respectivamente: “*Olha, na verdade esse condomínio que foi feito aí através dos pequenos produtores, antes eu não tinha, eu via esses condomínios, mas eu não fazia parte. E algumas construção lá que a gente andou fazendo, coisa pouca, mas foi feita*”. “*Tem, tem custo diferente. A produção do FairTrade sai mais caro hoje, por causa das exigências, principalmente das exigências trabalhistas*”. Isso porque, no caso dos produtores que seguem as normas trabalhistas do país, os custos associados à mão-de-obra não foram sentidos, como é o caso do P2, o que “*vai encarecer é a questão trabalhista, no caso de quem não cumpre, agora como nós estamos adequado a isso, não tem muita diferença [...] a colheita a gente sempre fez certinho, com registro né, então isso aí ficou normal. As outras coisas também, o uso do EPI, normal. Mais mesmo, foi as exigências dos produtos proibidos*”.

Neste ponto, observou-se que há diferenças substanciais dos custos de produção da laranja convencional para o FairTrade, os quais estão relacionados basicamente à contratação de mão-de-obra (especificidade humana) e uso de venenos (especificidade de ativo dedicado), segundo Williamson. O P3 revela que “*hoje você pode colocar que você tem um custo a mais de 10% [para se produzir FairTrade]*”. Complementando, o mesmo produtor explica o porquê de tais custos são relativamente mais altos, “[...] *os produtos*

regulamentados dentro da PIC²⁴ [produção integrada de citros], eles custam mais caro, entendeu, e para você ta produzindo uma laranja de qualidade e sem residual de veneno que não seja aquilo que pode ser usado, ele é mais caro do que os outros”.

Esses investimentos podem ser compreendidos como específicos às transações do *fair trade*, pois, conforme observado na fala do P2: “[...] *as regulamentações teria que ser como um todo, mas porquê que não é? Porque não tem fiscalização. Agora na questão do FairTrade é diferente, tem fiscalização, tem auditoria. Então, se você tem fiscalização, você é obrigado a se adequar*”. Deste modo, os produtores demonstraram seguir a legislação²⁵, mesmo isso resultando em custos relativamente maiores, se comparados à produção que não seja *fair trade*, pelo fato da fiscalização da FLO, mediante auditorias e do controle da cooperativa junto à produção, para garantir a certificação.

É relevante destacar que os investimentos realizados pela cooperativa estão diretamente relacionados à necessidade de se garantir o direito de propriedade da laranja, como destacado em Barzel (2001), Coase (1960), Alchian (1965) e Demsetz (1967). Como assegura Demsetz (1967), a definição de um bem não pode ater-se apenas aos seus aspectos físicos e características técnicas, mas necessariamente deve envolver a delimitação dos direitos de propriedade sobre aquele bem. No caso em estudo, especialmente os direitos de propriedade relacionados aos aspectos socioambientais. Nesse âmbito, a cooperativa se torna responsável pela coordenação dessa produção, controlando e monitorando toda produção, seguindo os preceitos da certificadora, ou seja, os critérios preconizados pelo *fair trade*, bem como os da indústria processadora, padrão de qualidade. Para tanto, verificou-se a necessidade de investimentos físicos e humanos e dedicados, conforme apontado anteriormente. A cooperativa conta com uma estrutura física e com profissionais para a

²⁴ As Normas Técnicas Específicas para a Produção Integrada de Citros (NTEPIC) foram aprovadas pela Instrução Normativa - SARC no 006, de 06 de setembro de 2004 e publicada no Diário Oficial da União (DOU) no dia 10 de setembro do mesmo ano. Essas NTEs constituem-se no documento orientador de todo o processo de PIC, permitindo aos produtores se habilitarem a ter um selo de conformidade tanto para o mercado interno como externo (Souza et. al., 2004).

²⁵ Ver Decreto Estadual nº 3.876 (de 20 de setembro de 1984). Aprova o Regulamento da Lei Est. Nº 7827/83 que dispõe que a distribuição e comercialização no território do Estado do Paraná, de outros agrotóxicos e outros biocidas, ficam condicionados ao prévio cadastramento perante a Secretaria de Agricultura e Secretaria do Interior e adota outras providências. Decreto Federal nº 4.074 (de 04 de janeiro de 2002). Regulamenta a Lei nº 7.802, de 11 de julho de 1989, que dispõe sobre a pesquisa, a experimentação, a produção, a embalagem e rotulagem o transporte, o armazenamento, a comercialização, a propaganda comercial, a utilização, a importação, a exportação, o destino final dos resíduos e embalagens, o registro, a classificação, o controle, a inspeção e a fiscalização de agrotóxicos, seus componentes e afins, e dá outras providências. Resolução Estadual Nº 079/90 (de 2 de agosto de 1990). Permite a implantação de citricultura em áreas indenidas, desde que saneadas da doença denominada Cancro Cítrico. Portaria Nº 291/97 (de 23 de julho de 1997). Aprova as Normas, em anexo, sobre exigências, critérios e procedimentos, a serem adotados pela Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico — CANECC, em áreas contaminadas pela doença e naquelas que venham a ser afetadas.

realização de toda a coordenação e controle da produção. Um técnico é responsável pelo acompanhamento da produção de laranja junto aos produtores, tanto relativo a aspectos técnicos e de qualidade, quanto para monitoramento de aspectos socioambientais. É relevante salientar que toda essa fiscalização e monitoramento remete a especificidade de marca.

Ele verifica, por exemplo, o cumprimento dos critérios ambientais, como o manejo da produção, organização dos depósitos de venenos, aquisição de EPIs, bem como as questões trabalhistas associadas à colheita, como relata a cooperativa, “[...] *quando eles [produtores] vão começar a colher, eles têm que trazer toda a documentação necessária para a liberação da colheita, [...] daí esporadicamente o nosso técnico passa na propriedade. [...] Mas o técnico também pode tirar o brix, ver o tamanho, essas outras coisas. O técnico também mensura isso, porque ele é responsável por liberar a colheita, entende?*”.

Ratificando a fala da cooperativa, o P3 revelou que *“a cooperativa tem um funcionário que ta visitando as propriedades regularmente, entendeu? Ele vai visitando, de vez em quando ele passa na propriedade e vai visitando”*. Além disso, a cooperativa possui um funcionário para funções administrativas, com habilidades e conhecimentos específicos de atuação no *fair trade*.

Identificaram-se, também, as especificidades de tempo e locacional presentes nestas transações, visto que a laranja é um produto com elevado grau de perecibilidade. Deste modo, conforme colocado em contrato, a laranja precisa estar pendente na árvore e não estar “fruta verde”, apresentar resistência à pressão manual, não podendo estar murcha. A fruta deverá obrigatoriamente ser colhida na propriedade (local de produção) indicada no contrato. A indústria processadora explicou que *“se você receber uma carga que num laboratório preliminar, na descarga, você observar que essa carga ela tem um percentual elevado de problemas, [...] você vê uma laranja que foi colhida há quatro dias, e você verifica facilmente que ela está deteriorando, então você devolve”*.

Sobre a especificidade locacional, para o produtor não há a possibilidade de venda no *fair trade* se não cooperado à cooperativa, visto que a certificação pertence à cooperativa e não ao produtor. Por outro lado, considerando a necessidade de garantia do direito de propriedade do ativo transacionado, não é possível à cooperativa a compra da laranja se não do seu cooperado. Esta situação, imposta pelo ambiente institucional, resulta numa dependência mútua entre produtor e cooperativa, para a comercialização a partir da certificação, resultando, conforme relevado por meio das entrevistas, numa frequência recorrente e de longo prazo, já que os contratos são de cinco anos, desde que não haja o descumprimento dos critérios acordados em contrato envolvendo produtor e cooperativa.

Sobre a qualidade, as exigências dizem respeito, de acordo com a indústria processadora, aos critérios de “[...] *segurança alimentar e segurança da garantia da qualidade da matéria prima [...]. Então, nós não recebemos laranja podre, laranja verde, laranja com cabinho, basicamente é o que está estabelecido aqui no contrato*”. Corroborando com isso, a laranja, de acordo com o P4, “[...] *tem que ter o brix²⁶, o ratio²⁷ e não ter contaminação por agroquímico. Eles querem um produto de boa qualidade, não ter fruto podre*”.

As demais dimensões envolvendo a qualidade da laranja requerida serão apresentadas e discutidas no tópico destinado às transações envolvendo cooperativa e indústria processadora, o qual seguirá abaixo.

Portanto, de uma maneira geral, verificou-se que as transações em estudo envolvem ativos com considerável especificidade. Para atender as especificações relacionadas aos critérios impressos pela certificadora, ou seja, aos aspectos socioambientais, bem como para se alcançar o padrão de qualidade requerido pela indústria processadora, alguns pontos são exigidos tanto aos produtores como para a cooperativa. Diante da presença destes investimentos, observou-se a criação de renda nestas transações, visto que há uma diferença no valor pago à laranja convencional em relação à laranja FairTrade, somados a um valor, o prêmio, que é repassado à cooperativa.

A indústria processadora revelou que “[...] *o preço final aqui, no caso da [nome da cooperativa], é pago R\$11,64²⁸, o fornecedor convencional da [nome da processadora] vai receber na média R\$9,00, os acionistas nossos, entendeu. O preço tem um diferencial, o fair trade oferece esse diferencial de preço, que é aquilo que eles querem, que é beneficiar o produtor numa condição de remuneração melhor para que ele possa crescer em termos de know how, em termos de tecnologia e etc, para que ele possa cumprir os critérios de tudo aquilo que você viu*”.

Os agentes, de acordo com as entrevistas, estão reinvestindo na atividade. Isso pode ser comprovado na fala do P1, “[...] *eu fiz mais investimento porque o retorno foi melhor, então se você tem um retorno melhor, você investe mais na sua propriedade. Você investe, você aduba melhor, faz tratamentos culturais melhores, você investe também na compra de equipamentos, roçadeira ecológica, equipamentos de passar veneno, então houve condições*

²⁶ BRIX: medida em graus do teor dos sólidos solúveis contidos na laranja (Anexo 02).

²⁷ RATIO: relação entre o “brix” e a acidez, expressa em miligramas de ácido cítrico por mililitro de suco extraído da laranja, sendo o parâmetro para aferição do estágio de maturação da laranja (Anexo 02).

²⁸ Cabe destacar também o valor referente ao prêmio pago por esta produção e repassado a cooperativa, o qual corresponde a \$200,00 (dólar) por tonelada. Deste valor, conforme a cooperativa, 30% retornam ao produtor para investimentos em melhorias sociais.

de você investir [...]”. Corroborando, no caso do P3, “[...] *cada ano que passa a minha terra ta melhorando, ela ta voltando a estrutura física que ela tinha há 20 / 30 anos atrás, entendeu, não degrada a terra, pelo contrário, todo ano ela melhora*”. É relevante destacar que os produtores, na maioria das vezes, não têm uma segunda melhor opção de venda, sobretudo relacionada a preço. Deste modo, o retorno sobre os investimentos específicos são garantidos para a cooperativa.

Nota-se que, apesar da alta especificidade dos ativos envolvidos nestas transações, e os custos de transação, pela perspectiva da ECM, o direito de propriedade do atributo transacionado só é assegurado pela possibilidade de mensuração das dimensões do mesmo. Nestas transações, verificaram-se as dimensões mensuráveis dos atributos transacionados, tanto associadas ao sistema produtivo quanto ao padrão de qualidade.

Sobre o processo produtivo, é requerido pela certificadora que os produtores atendam a alguns critérios socioambientais. Os produtores e os demais agentes desta cadeia explicaram que o produtor da laranja FairTrade acaba sendo obrigado, de fato, a se enquadrar a estas normas, devido à fiscalização efetiva presente no *fair trade*. A fiscalização existente na produção da laranja destinada ao *fair trade*, bem como a forma como a mesma é realizada pela certificadora são evidenciadas na fala dos P2 e P8.

De acordo com o P2, “[...] *isso ai [fiscalização] é a FLO, né, é eles, já vem de lá as exigências, tem auditoria, tem visita, vixi, tem, vamos supor uma comparação, tem lá, por exemplo, 30 sócios, se um não se adequar é perigoso todos eles perderem a certificação*”. Corroborando, o P8 fala que, “[...] *tem a auditoria todo ano, [...] eles chegam lá, vamos supor, e pegam quem são os cooperados, cada um tem a sua pasta lá, eles verificam tudinho lá pra ver se está correto ou não, daí ela pega e sorteia, daí ela pega a pasta e fala eu quero visitar essa propriedade, [...] é igual imposto de renda, de vez em quando eles sorteiam um lá pra fazer levantamento*”. Posto isso, existem mecanismos de controle e de punição para os produtores que não cumprem as regras instituídas pela certificadora. O P5 explica que “[...] *primeiro eles dão uma advertência, um gancho, entendeu, dá um prazo pra ver se o cara enquadra*”. No extremo, os produtores que não cumprem as regras são desligados da cooperativa, portanto, proibidos de comercializar fazendo uso da certificação Fairtrade. Até o momento não houve desligamento de nenhum produtor associado ao não cumprimento das regras, revelou a cooperativa.

É relevante destacar que, embora sejam realizadas auditorias e o controle por parte da certificadora, conforme supracitado, evidenciou-se, por meio das entrevistas, que a cooperativa exerce um papel relevante na cadeia produtiva do SLCC FT, sobretudo

relacionado às características de controle e *enforcement*. Isso porque, de acordo com a entrevista realizada na processadora, “*é a cooperativa que controla toda essa normativa que é colocada pela FLO, tanto os critérios sociais, quanto os critérios de condução do pomar, entendeu, como os critérios relacionados à distribuição desse prêmio num segundo momento*”. Ratificando isso, para o produtor P7 “*a cooperativa tem o papel de fazer cumprir as leis da fairtrade, né. Na verdade a cooperativa é o garantidor que os produtores estão cumprindo aquelas exigências que a FLO manda*”. Para tanto, a cooperativa arca com os custos dessa coordenação, ou seja, os custos de controlar e orientar a produção sobre o prisma do conceito e objetivos em que se propõe o comércio justo.

Acerca disso, conforme a entrevista direcionada à cooperativa, há custos associados a esse controle, alguns relacionados à implantação, e outros a sua manutenção. Ela revelou que os custos para implantação equivaleram a R\$35.000 (compra de um carro, GPS e EPI). Já para a manutenção, é gasta, anualmente, uma média de R\$ 48.000 (contratação de um técnico, combustível, manutenção de carro, dentre outros).

Além das dimensões envolvendo o primeiro nível de mensuração (critérios socioambientais), bem como da consideração do custo de mensuração, controle e o *enforcement* destas para garantir o direito de propriedade da certificação, deve-se considerar também um segundo nível de mensuração. Neste nível, os direitos de propriedades estão relacionados ao padrão de qualidade, os quais são assegurados mediante a verificação e mensuração das dimensões transacionadas no ato da entrega, e acompanhamento realizado durante o processo produtivo da laranja destinado ao *fair trade*. Esse acompanhamento pode e é realizado em duas mãos, conforme se revelou durante as entrevistas. Mais especificamente, a responsabilidade pela qualidade é da indústria processadora, como afirmaram os produtores quando questionados. Entretanto, o técnico da cooperativa também acompanha esse processo em conjunto com a indústria por meio do seu agrônomo. O P3 revelou que, “*antes de colher é assim, eles vem e faz uma análise, se a minha laranja der uma quantidade razoável de tonelada por caixa, eles me autorizam a colher*”. Além disso, a atuação do técnico acerca do direito de propriedade atrelado à qualidade pode ser percebida na fala do P1, “[...] *os técnicos vão lá e falam, vocês toma cuidado, não mandem laranja verde porque ta voltando, não mande laranja podre porque tem desconto*”.

Neste ponto, a indústria processadora explicou que, “*se você receber uma carga que você num laboratório preliminar, na descarga, que você observou que essa carga ela tem um percentual elevado de problemas, que porque a gente trabalha com amostragem, e também no visual, porque você vê uma laranja que foi colhida quatro dias atrás você verifica*

facilmente que ela esta deteriorando, então você devolve, tanto pra eles quanto para os nossos sócios. Porque o suco, o padrão do produto, tem que ser garantido". Para se garantir esse padrão de qualidade demandado pela processadora, no contrato fica definido como condições médias de colheita para fornecimento da laranja à compradora, o produtor que reunir todas as condições adiante estabelecidas: 1) esteja pendente da árvore e não seja fruta verde; 2) tenha diâmetro não menor que 5,00 (cinco) centímetros; 3) apresente resistência à pressão manual, não podendo estar murcho; 4) não apresente lesões causadas por ácaros, inclusive de falsa ferrugem (formação de placas), "melanose e leprose", bem como não apresente lesões decorrentes do ataque da mosca das frutas ou do bicho furão; e 5) apresente brix maior do que 10,00 e ratio maior que 10,00.

A informação sobre as dimensões a serem mensuradas são conhecidas por ambos os agentes e, de maneira geral, não há conflitos associados a estas. Isto é, em nenhum ponto não ocorre assimetria informacional entre os agentes. Os produtores, em sua maioria, concordam com os descontos recebidos por não atenderem a exigência de qualidade especificada. Para ratificar isso, seguem, respectivamente, as falas, de P4, P3 e P2: "*ela [laranja] tem que ter o brix, o ratio, e não ter contaminação por agroquímico. Eles querem um produto de boa qualidade, não ter fruto podre*"; "*Você sabe a qualidade do seu fruto, agora se você cuida de qualquer jeito, pode ser que o seu fruto esta podre, passado ou sei lá, entendeu, daí chega lá na frente você tem desconto, laranja pequena, laranja verde, isso ai influencia no desconto*"; "*Olha, eu sei que já aconteceu de caminhão voltar, mas não por ter sido usado produto proibido, mas sim por fruto verde, fruto podre que não tem condições de fazer suco*".

Nestas transações, observaram-se custos associados à garantia do direito de propriedade do atributo transacionado, em dois níveis, quais sejam: atributos de crença e atributos de qualidade. Assim, no primeiro nível, os custos estão associados aos critérios socioambientais, e por serem compreendidos como atributos de bem de crença, não podendo ser verificados na fase final, requerendo o controle durante o processo produtivo. Para tanto, a cooperativa utiliza um funcionário para controlar e monitorar a produção, conforme já descrito. Neste nível, a responsabilidade cabe à certificadora e à cooperativa, sendo os custos suplantados pela cooperativa.

No segundo nível, os custos se referem à necessidade de assegurar o padrão de qualidade que é requerido para a laranja. Para isso, é permitida a livre entrada de funcionários da cooperativa e da indústria processadora nas propriedades, para fins de fiscalização, previsão de safra e acompanhamento da maturação, colheita e acondicionamento, embarque e

transporte da laranja até a indústria, conforme previsto em contrato e indicado nas entrevistas. A mensuração é realizada pela própria indústria processadora no ato da entrega e está associada às características físicas do produto, como tamanho, coloração, visual e rendimento.

Diante do exposto, verificou-se a complementaridade de ambas as teorias utilizadas como embasamento para a compreensão da configuração da estrutura de governança verificada para laranja. Conforme explicado por Williamson (1985), de fato, a especificidade dos ativos mostrou-se como uma variável chave na escolha da forma de governança. Por outro lado, pela ECM, notou-se que, para a formatação de uma estrutura de governança, deve-se, também, considerar a possibilidade ou não da mensuração das dimensões do ativo transacionado, no intuito de assegurar o seu direito de propriedade e os custos decorrentes disso, conforme salienta Barzel (2003). Logo, para estas transações se verificou a relevância das duas teorias para explicar as formas híbridas de transacionar. Ora, tem-se a possibilidade de controle e mensuração das dimensões transacionadas, garantindo com isso a especificidade do ativo transacionado, conforme mostra o quadro 6 a seguir.

Quadro 6: Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações envolvendo produtores e cooperativa de laranja

ECT	ECM		
Especificidade do ativo	Dimensões	Mensuração	Controle
Locacional	Vínculo entre produtor e cooperativa	A partir da lista de dos produtores cooperados	Auditoria pela certificadora
Temporal	Esteja pendente em árvore, não ser fruta verde, tempo entre colheita e processamento	Verificação in loco Testes visuais Resistência manual da fruta Análises laboratoriais por amostragem	Técnico da coopertiva Técnico da indústria compradora
Dedicado	Cooperativa, EPI, depósito de veneno, mão-de-obra contratada	Verificação in loco Comprovação mediante documento da contratação do condomínio para colheita	Fiscalização pelo técnico da cooperativa
Marca	Certificação	Documento que comprove a certificação válida	Auditoria realizada pela certificadora
Físico (qualidade)	Características do produto (esteja pendente em arvore e não ser fruta verde, possuir diâmetro não < 5, resistência manual, não apresentar lesões, apresentar brix e ratio >10)	Verificação in loco Teste visual Análises laboratoriais por amostragem do produto	Fiscalização pela indústria compradora Controle pelo técnico da cooperativa

Fonte: Elaborado pelo autor

Notadamente, a partir do quadro acima, os contratos formais se mostram como uma forma adequada para a coordenação dessas relações, por assegurarem o controle e o direito de propriedade do ativo transacionado a um custo mais eficiente, se comparado aos custos que resultariam uma integração vertical, por exemplo. Para estas transações, as transações híbridas, de fato, aqui verificadas têm sido suficientes para salvaguardar e assegurar os benefícios do controle na presença de especificidade, a um custo apropriado (ZYLBERSTAJN, 2006, WILLIAMSON, 1985, MÉNARD, 2005).

Ademais, cabe destacar que, para a configuração das estruturas de governança, além da especificidade do ativo, bem como da possibilidade ou não de se assegurar o controle e o direito de propriedade do mesmo, notou-se que o ambiente institucional exerce de forma relevante influência na configuração das estruturas de governança em Sistemas FairTrade (WILLIAMSON, 1985, 2000). Isso porque essas relações devem ocorrer via contratos, sobretudo buscando o desenvolvimento de transações frequentes e recorrentes entre os agentes (CRITÉRIOS..., 2011). Portanto, considerando as instituições, os atributos de transação e as dimensões mensuráveis, os contratos de longo prazo se mostram como forma de governança alinhada para estas transações, tendo como a base os ensinamentos de Williamson (1985) e Barzel (2002; 2003).

5.3 TRANSAÇÕES ENVOLVENDO COOPERATIVA E COMPRADOR

A estrutura de governança observada nas transações envolvendo cooperativa e indústria processadora é a do tipo mercado *spot*, mediante contrato formal por ano safra. Embora as transações sejam via mercado *spot*, verificou-se um elevado nível de especificidade do ativo transacionado. Entretanto, o controle e o direito de propriedade dos atributos transacionados são possíveis de serem assegurados. Isso porque observou-se que o controle e a mensuração das especificidades do ativo se dão em dois níveis: atributos de crença e atributos do padrão de qualidade, envolvendo, respectivamente, o controle por parte da cooperativa e da indústria processadora. Neste ponto, para a compreensão da configuração da estrutura de governança envolvendo a cooperativa e a indústria processadora, utiliza-se do arcabouço analítico da ECT e da ECM.

A partir das entrevistas direcionadas a ambos os agentes, verificou-se a presença de investimentos específicos direcionados tanto pela cooperativa quanto pela indústria

processadora para essas transações. Primeiramente, estes agentes precisaram obter a certificação junto à FLO para atuação no comércio justo, como relatou a indústria processadora. *“Pro critério FLO o que precisa, precisa o FLO ID de cada agente envolvido, no caso, por exemplo, o FLO ID da [nome da cooperativa] e o FLO ID da [nome da processadora], e no caso o FLO ID do agente comprador, que fica estabelecido. E na descrição do produto, eles exigem, se você não colocar, você tem uma não conformidade na auditoria, que é o produto FLO – Suco de Laranja Congelado Concentrado FLO”*.

Além disso, é relevante destacar, conforme revelado pela indústria processadora, que há uma diferença substancial do padrão de qualidade exportado para o *fair trade* em relação ao exportado no mercado convencional. No *fair trade*, segundo entrevista direcionada a indústria processadora, a *“qualidade precisa ser entre 14 e 17,50 [ratio], eu não tenho isso aqui o tempo todo”*. Para o mercado convencional, é *“um pouco menos, o padrão é 14 a 16,99. Há um diferencinha, mas isso depende do mercado, né”*. O padrão, citado pela entrevistada, refere-se ao ratio que é requerido para esta transação, ou seja, nessas transações há uma margem menor de segmentação para parametrização do suco se comparado ao padrão estabelecido para o mercado convencional.

Deste modo, o que era para ser um processo contínuo nestas transações, passa a ser em lote, devido ao fato da especificidade de qualidade e rastreabilidade requerida ao SLCC FT (suco de laranja concentrado e congelado FairTrade), o que gera custos adicionais de programação, planejamento e controle da produção para a processadora. Cabe destacar que o padrão de qualidade é especificado e determinado pelo comprador, e não pela certificadora (FLO). Logo, o padrão de qualidade, definido pelo comprador, afeta estas transações. Conforme explica a entrevistada, a indústria *“recebe a fruta, você vai recebendo, daí quando você faz um produto que tá dentro do padrão você tem que segregar, porque você não faz ele todos os meses, então você precisa guardar, então eu preciso guardar aí 2.500 toneladas do produto pra que eu atender o que eu contratei. Então, se eu tenho o produto reicho²⁹ 20/21 no final da safra, eu não posso embarcar porque não está dentro da especificação que nós contratamos. Então, quando eu faço o produto, eu preciso guardar [...]”*.

Neste ponto, cabe destacar os custos oriundos do nível de especificidade física da laranja destinada ao *fair trade*. Conforme revelado pela processadora, *[...] quando eu guardo, eu tenho um custo adicional [...] Então se você tivesse uma bica corrida, como a gente chama, entra a fruta, produz e embarca, você não estaria com esse custo adicional, que pra*

²⁹ Relação entre o ratio e brix, sinaliza a acidez ou doçura verificada na fruta.

*nós hoje é bastante elevado, nós não temos câmara fria com espaço suficiente pra guardar esse produto, então nós temos que usar câmara fria de terceiros, então nós temos um frete pra levar essa fruta até a câmara fria de terceiros, depois buscar isso e levar até Paranaguá [...]”.*Evidenciou-se, que tanto os ativos físicos quanto os ativos humanos necessários a esta transação perdem valor caso os agentes decidam se desligar ou sair dessa atividade.

Acerca disso, conforme as entrevistas, revelou-se que para a atuação da cooperativa junto ao comércio justo, fez-se necessário a implantação de uma estrutura organizacional capaz de coordenar toda a produção da laranja, bem como os custos para isso. Ratifica-se, de acordo com a indústria processadora, que *“é a cooperativa que controla toda essa normativa que é colocada pela FLO, tanto os critérios sociais, quanto os critérios de condução do pomar [...]”. Então eu acho que [a cooperativa] é o grande agente dessa cadeia”.* Neste âmbito, conforme já explicado, foi necessário a criação da própria cooperativa, a aquisição de carro, e a contratação e formação de pessoal, especialmente para o acompanhamento da produção *in loco* frente aos produtores, obtendo com isso a certificação, bem como a sua continuidade.

Sublinha-se, que estes custos não estão associados apenas à aquisição inicial da certificação, mas também a manutenção da mesma, sobretudo para a cooperativa assegurar aos padrões requeridos pela certificadora, conforme discorridos no tópico anterior a este. Por outro lado, para a indústria processadora, conforme entrevista realizada, os custos para implantação e manutenção da certificação são relativamente baixos. Normalmente, os critérios verificados no ato da auditoria realizada pela FLO para com a indústria processadora, em sua maioria, são apenas documentais. Sendo assim, não se verificou investimentos físicos necessários para indústria atuar no comércio justo. Entretanto, é preciso todo um *know how* para realização dessas transações, conforme explicou a indústria. Neste sentido, a indústria processadora detém todo um conhecimento adquirido e desenvolvido para sua atuação no comércio justo. Conforme revelou a compradora, sobretudo, é necessária a formação de um funcionário com todo o conhecimento acerca das regras de comercialização (a jusante) do comércio justo. Isto, por sua vez, é um dos critérios³⁰ exigidos pela certificadora aos agentes envolvidos no fair trade. Ressalta-se nesse sentido, a incidência de especificidade humana para a cooperativa.

³⁰ Ratifica-se, que “todos os operadores devem designar uma pessoa de contato chave (um Oficial de Comércio Justo) dentro da sua organização. O oficial de comércio justo será o principal contato para questões de certificação e auditoria. Ela ou ele será responsável por assegurar a conformidade do operador com todos os requisitos de certificação e por manter o órgão de certificação atualizado com os dados de contato e outras informações relevantes” (CRITÉRIOS COMERCIAIS ..., 2011).

Nestas transações, notou-se também a presença de especificidade temporal. Ora, é preciso considerar a necessidade de processamento da fruta em um tempo relativamente baixo para que não haja a perda de valor, conforme explicou os agentes durante as entrevistas. Isso pode ser comprovado a partir da fala da indústria processadora, “[...] *você vê uma laranja que foi colhida quatro dias atrás, você verifica facilmente que ela está deteriorando, então você devolve [...]*”. Sobre isto, a fala do P7 revela perda decorrente destes dois níveis de especificidade, P7. “[...] *a indústria não estava em funcionamento [...], e com três dias apodrece o fruto, teria que tá em funcionamento [...]. Foi assim, a indústria ia começar na segunda e a chuva foi na quarta, [...] mas quando chegou na segunda feira já tinha perdido tudo, tinha que ser de imediato, esse prejuízo aí foi meu, não tava nem em funcionamento a indústria, tava inativa.*

A partir da fala do P7, supracitada, identifica-se a presença das incertezas do tipo climáticas nestas transações, conforme já apresentadas no tópico anterior destino as transações envolvendo os produtores rurais e a cooperativa. Cabe destacar, conforme os agentes entrevistados, a existência de alguns problemas relacionados à incerteza observada na produção de laranja. No caso de acidente climático (ex. vento forte, chuva forte, chuva de granizo, etc), a laranja precisa ser processada rapidamente, e nem sempre isso é possível, dado que há uma programação de esmagamento de laranja da planta. Deste modo, alguns produtores revelaram ter tido perda de valor em associação a estas variáveis, como supracitado no tópico anterior. Ainda, a incerteza climática afeta também o volume e a qualidade, visto que o fruto adequado a esta transação só é possível na ausência de contingências negativas de clima para a produção, tais como: excesso de chuva ou a insuficiência da mesma, tempestades ou vendavais, dentre outros.

Tendo isso, para a coordenação adequada destas transações é preciso considerar as incertezas e buscar minimizá-las. Sendo assim, para se proteger das incertezas presentes nestas transações, sobretudo relacionada ao volume estimado para essas transações, a indústria processadora revela que, “*eu fiz uma revisão do contrato 60 dias depois em razão do rendimento da fruta, e eu percebi que isso criou uma dificuldade, foi um inconveniente. Então, isso mostra pra [nome da processadora] e pra mim que eu faço o negócio, que no próximo ano eu tenho que ser mais conservadora. Eu preciso rever o meu alinhamento de volume, entendeu. Então, se eu considerei que a fruta ia ser uma fruta de 270 caixas para uma tonelada de suco, por exemplo, eu tenho que ser conservador, então é melhor sobrar que faltar. Então nesse próximo ano eu tenho 500 mil caixas, e eu não vou trabalhar mais com 300 caixas por tonelada de suco, eu vou trabalhar com 330, 10% a mais*”. Para a cooperativa,

a forma de se proteger das incertezas climáticas que afetam a produção de laranja é a estimativa de previsão segura para a contratação da safra, conforme explicado no tópico anterior.

Sobre a frequência envolvendo os agentes enquanto transacionam, observou-se que apesar do contrato relativamente ser de curto prazo, envolvendo uma única safra, as transações são recorrentes e frequentes entre estes agentes. Neste ponto, a cooperativa explicou que por questões estratégicas, a indústria compradora prefere transacionar via contratos de curto prazo ao invés de contratos de longo prazo (como verificados na T1). Vale destacar, que os próprios níveis de especificidade verificados nestas transações podem justificar a frequência e recorrência verificadas nestas transações, especialmente quando se considera a especificidade locacional e de marca, como exposto acima. Além disso, percebeu-se, notadamente a partir das entrevistas, que estas relações são embasadas pela confiança desenvolvida ao longo do trabalho envolvendo estes agentes, especialmente a cooperativa e a indústria processadora. A cooperativa não indicou ter problemas com a indústria processadora enquanto transaciona, *“de maneira nenhuma, muito pelo contrario, a [nome da processadora] é maravilhosa, é uma mãe para gente, eles abrem tudo para gente”*.

Do mesmo modo, a empresa processadora revelou que há *“na [nome da cooperativa] uma vontade grande de fazer aquele negócio virar verdade [...]. Existe um trabalho forte, existe todo um, uma objetividade no trabalho, no processo, uma disciplina, então eu vejo isso como um ponto positivo”*. A partir disso, verificou-se, de fato, uma reciprocidade em termos de confiança entre ambos os agentes, resultando com isso a frequência e recorrência destas transações. Logo, numa visão holística, não se verificou a presença do comportamento oportunista diretamente entre estes agentes enquanto transacionam.

Embora isso, houve casos isolados e indiretos de comportamento oportunista, por parte do produtor, afetando as transações entre cooperativa e processadora, conforme já descrito no tópico anterior. Quando questionada a indústria processadora, se tal situação poderia resultar numa incerteza para as próximas transações, a mesma revelou que não entende este problema como uma incerteza. Isso porque, ainda de acordo com a mesma, há meios eficientes para o controle disso, como a execução por meio dos contratos caso isso venha se reincidir, conforme ficou resolvido entre os agentes. Vale explicar que, neste caso especificamente, a indústria processadora só não executou a cooperativa, primeiramente porque tal problema não resultou em prejuízos reais para a indústria. Segundo, essa situação foi decorrente do comportamento oportunista dos produtores de maneira isolada e não da

cooperativa, e por fim, há uma relação de confiança desenvolvida ao longo das transações entre estes agentes.

Deste modo, de fato, as incertezas para estas transações se apresentam somente em termos de clima tanto pela cooperativa quanto pela compradora, como afirmaram os agentes. Ratifica-se, na fala da cooperativa, que “[...] a única incerteza assim que a gente tem, é em relação ao tempo mesmo. [...]. Porque a partir do momento que você fecha o contrato com a indústria, ela honra [...]. Então é só a climática mesmo, se der algum temporal, alguma coisa desse tipo ou uma seca muito grande”. Do mesmo modo, para a empresa processadora, a única incerteza relacionada ao fornecimento está também associada ao clima, pois de acordo com a entrevistada, a indústria “sabe que por uma questão de força maior ela vai deixar de receber, só por essa questão. Pois do resto nós temos a possibilidade de executar o contrato”. Alinhado ao que está descrito na transação cooperativa- produtor rural.

Sobre as dimensões associadas ao produto (laranja FairTrade), verificadas e medidas, observaram-se, conforme supracitado, dois níveis de mensuração para estas transações. Num primeiro nível, devem-se considerar os critérios socioambientais impressos pela certificadora e requeridos a cooperativa e a indústria processadora. Estes são garantidos e assegurados mediante o registro da certificação válida destes agentes. No âmbito da cooperativa, ressalta-se a necessidade do controle e monitoramento da produção *in loco* junto aos produtores para este nível, *ex-ante* ao contrato. No segundo nível, têm-se a necessidade da mensuração das dimensões atreladas as características do produto necessárias para o alcance do padrão de qualidade requerido pela empresa processadora, o qual pode ser verificado e mensurado no ato da entrega do produto, *ex-post* ao contrato.

As regras relacionadas ao padrão de qualidade contidas no contrato envolvendo cooperativa e indústria processadora são as mesmas repassadas no contrato entre cooperativa e produtores rurais. Para estas transações, são validos os mesmos aspectos tratados no quadro 03, sobre a especificidade física. Evidencia-se um alinhamento entre estes contratos, conforme pode ser percebido em anexo, com exceção do prazo do contrato, conforme já descrito. A cooperativa explica que a indústria processadora “faz o mesmo contrato que a gente tem com o produtor, ela tem com a gente. Então são as mesmas regras, entendeu? Ela exige que a fruta tenha um determinado tamanho [...], se colheu tem que mandar para indústria, não pode ser fruta colhida mais que três ou quatro dias. Eles têm um padrão de qualidade e tem que ser seguido, né? [...] a identificação do produtor, da propriedade, a quantidade, o brix, e as condições do fornecimento [...]

Conforme as entrevistas realizadas entre os diferentes agentes – produtor, cooperativa, e indústria compradora, essas dimensões são mensuráveis, mediante amostragem, por meio de análises laboratoriais realizadas pela indústria compradora na entrega da laranja. Deste modo, essas análises buscam encontrar o rendimento do fruto, bem como descontar variáveis que prejudicam tal rendimento e a qualidade do suco. Todas essas informações são satisfatoriamente compreendidas por ambos os agentes, e se encontram descritas nos contratos, sobretudo as definições de termos específicos, como é o caso do brix e do ratio. Durante as entrevistas, os agentes demonstraram estar de acordo como as mesmas são realizadas, não havendo conflito envolvendo as transações associados a estas.

De acordo com o P7, a *“laranja tem que ter o brix, o ratio, e não ter contaminação por agroquímico. Eles querem um produto de boa qualidade, não ter fruto podre”*. Sobre o processo de análise do ativo, o P3 explica que *“toda carga tem um desconto, toda carga tem um desconto, não tem nenhuma carga que não tem desconto. Daí vamos supor, se o desconto foi fora do normal, foi um absurdo, daí você vai lá conversar com o pessoal do laboratório, com o pessoal que descarrega, mas até hoje no meu caso não teve problema”*. Sobre os descontos, o P7 explica que *“esses descontos podem ser folhas, pode ser algum fruto podre. [...] Ah, tem que ter um desconto, né. Porque tem impureza, tem uns probleminhas”*.

O controle e a mensuração dessas dimensões são realizados pela fábrica compradora no ato da entrega da laranja pelos produtores, conforme sinaliza a fala do P8. *“Olha, eu sei que já aconteceu de caminhão voltar, mas não por ter sido usado produto proibido, mas sim por fruto verde, fruto podre que não tem condições de fazer suco”*. Neste ponto, é relevante destacar que algumas das dimensões mensuráveis, e que são requeridas para esta transação, podem ser verificadas visualmente, sendo facilmente mensuráveis, conforme mostra o anexo 02, enquanto outras somente são mesmas asseguradas por meio de testes laboratoriais, como, por exemplo, produtos agroquímicos utilizados na produção, tratam de dimensões de difícil mensuração. Sobre isto, a indústria processadora explica, *“eu não consigo pegar na laranja, eu não consigo enxergar na laranja, eu não consigo olhar na fruta, porque o produto tem carência de três semanas, daí nós pegamos o residual de produto, de princípio ativo, no suco. Então a empresa regularmente, uma vez por mês, ela manda uma amostra aleatória de produtos, você pega e faz um composto de amostra, e você manda pra um laboratório internacional e ela você analise de pesticida, [...] e nós não temos essa, esse*

histórico de encontrar pesticida no suco e nem no 'supro produto', significa que o manejo está sendo feito de forma correta”.

Tendo isso, e como já explicado, a garantia do direito de propriedade dos atributos de bem crença, da laranja FairTrade, se dá por meio da certificação concebida a ambos os agentes para sua participação no *fair trade*. Ao passo que o direito de propriedade associado aos aspectos de qualidade são assegurados e verificados pela indústria compradora. Diante disso, verifica-se que mesmo havendo um elevado nível de especificidade dos ativos transacionados, considerados pela abordagem da ECT, o controle e o direito de propriedade dos mesmos, pela ECM, podem ser perfeitamente assegurado enquanto contratados, visto a possibilidade de mensuração das suas dimensões, conforme mostra o quadro abaixo.

Quadro 7: Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações envolvendo cooperativa e indústria compradora da laranja

ECM	ECM		
Especificidade do ativo	Dimensões	Mensuração	Controle
Marca	Certificação	Documento que comprove a certificação válida	Auditoria da certificadora Fiscalização e controle pela cooperativa
Temporal	Esteja pendente em árvore, não ser fruta verde, tempo entre colheita e processamento	Verificação in loco Testes visuais Resistência manual da fruta Análises laboratoriais por amostragem	Técnico da cooperativa Técnico da indústria compradora
Física (qualidade)	Características do produto (esteja pendente em árvore não ser fruta verde, possuir diâmetro não < 5, resistência manual, não apresentar lesões, apresentar brix e ratio >10)	Verificação in loco Teste visual Análises laboratoriais por amostragem do produto	Fiscalização pela indústria compradora Controle pelo técnico da cooperativa

Fonte: Elaborado pelo autor

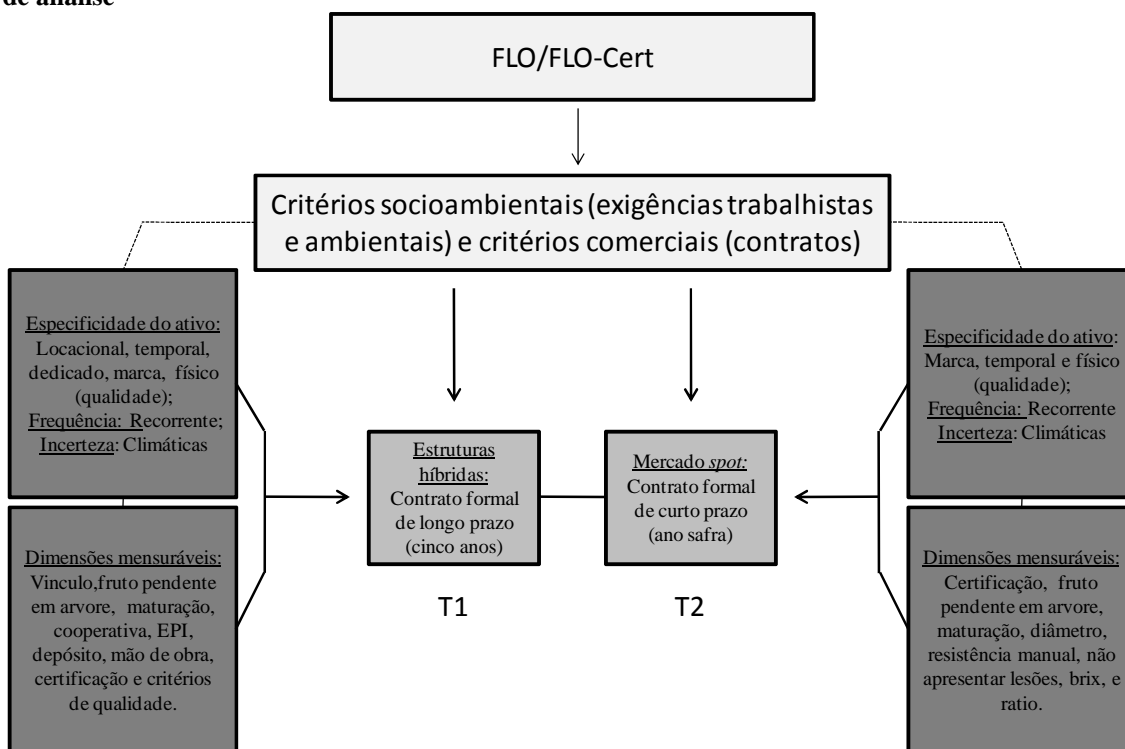
Diante do quadro acima, nota-se a complementaridade de ambas as teorias para explicar a forma de governança. Estas transações apenas são possíveis de serem realizadas via mercado *spot*, pelo fato das dimensões dos ativos serem mensuráveis, e conseqüentemente se assegurar o direito de propriedade das dimensões do ativo transacionado, tanto associado aos critérios da certificação quanto os relacionados ao padrão de qualidade requerido a indústria processadora, conforme ilustrado acima. Logo, apesar dos agentes transacionarem via mercado *spot*, cabe destacar, que a coordenação dessas transações são realizadas em dois

níveis, pela a certificadora, com o controle direto pela cooperativa junto aos produtores, e pela indústria processadora na verificação física do produto. Possivelmente, somente por isso, a forma de governança via mercado *spot* tem sido suficiente para assegurar a especificidade do ativo transacionado e o seu direito de propriedade.

Assim, evidencia-se o mercado como estrutura de governança nestas transações (T2), mas com dois níveis de controle e mensuração das dimensões transacionadas. Essa coordenação é requerida visto que os custos para se assegurar os direitos de propriedades das dimensões transacionadas são mitigados entre os agentes, especialmente suplantados pelos produtores. Ora, o diferencial pago aos produtores para a produção FairTrade se torna, então, uma margem destinada também a cobrir os custos de coordenação desse sistema que busca preconizar os produtores menos favorecidos economicamente e socialmente. Neste ponto, é relevante destacar que os próprios produtores respondem pelos custos associados ao primeiro nível, ao passo que estes repassam uma quantia do valor da produção (1%) para contribuir com os custos organizacionais da cooperativa. Ademais, o prêmio do comércio justo, que é recebido pela cooperativa, também contribui para com as despesas associadas à coordenação requerida para o comércio justo. Por outro lado, os custos relacionados à mensuração das dimensões relacionadas à qualidade do produto são suplantados pela indústria processadora.

Por fim, a figura abaixo ilustra de forma sintetizada os aspectos tratados e encontrados ao se analisar a configuração das estruturas de governança do Sistema FairTrade Laranja no Paraná.

Figura 11 - Estruturas de governança no Sistema FairTrade da laranja no Paraná a partir das categorias de análise



Fonte: Elaborado pelo autor.

Notadamente, observa-se a complementaridade de ambas as abordagens teóricas utilizadas nesta pesquisa para explicar a forma de governança. Cabe destacar, que as categorias de análises utilizadas para esta pesquisa, foram as instituições, os atributos das transações e as dimensões mensuráveis tendo como pano de fundo o *fair trade*. Assim, para as transações envolvendo produtores e cooperativa, a forma híbrida via contrato formal é a estrutura de governança utilizada para reger estas transações. Por outro lado, as transações envolvendo cooperativa e comprador ocorrem mediante mercado, tendendo a relações híbridas do tipo confiança.

5.4 SISTEMA FAIRTRADE DO CAFÉ

- **Produtor**

O quadro abaixo mostra as características dos produtores de laranja FairTrade entrevistado.

Quadro 8 – Características dos produtores de laranja FairTrade entrevistados.

Produtor	Idade	Mora na propriedade	Tempo na cafeicultura	Tempo no fair trade	Tamanho da propriedade	Produção anual de café	Produção anual de café destinada ao fair trade.	Renda proveniente do café
P1	63	Sim	Mais de 10 anos	2011	2 alqueires	50 sacas	15 sacas	100%
P2	30	Sim	Mais de 10 anos	2011	9 alqueires	250 sacas	120 sacas	70%
P3	44	Sim	Mais de 10 anos	2011	7 alqueires	350 sacas	0 sacas	90%
P4	65	Sim	Mais de 10 anos	2011	7 alqueires	290 sacas	18 sacas	100%
P5	47	Sim	Mais de 10 anos	2011	6 alqueires	90 sacas	3 sacas	60%
P6	57	Sim	Mais de 10 anos	2011	6 alqueires	500 sacas	0 sacas	50%
P7	45	Sim	Mais de 10 anos	2011	8 alqueires	250 sacas	0 sacas	100%

Sobre as características dos produtores entrevistados, ressalta-se, que as diferenças do volume de produção entre os produtores estão associadas ao tempo de formação e o manejo da produção. Sobre a área ocupada pela cafeicultura, normalmente ela é a atividade que ocupa a área principal, em termos de tamanho da propriedade. Os produtores que não venderam a sua produção total para o fair trade, deve-se ao fato destes não terem atingido o padrão de qualidade mínimo exigido pela cooperativa em razão das incertezas climáticas. Destaca-se ainda, que embora 3 produtores não tenham comercializados no fair trade no ano safra de 2013, todos os entrevistados já comercializaram no fair trade e são cooperados junto a cooperativa FairTrade.

- **Cooperativa**

A [nome da cooperativa] é uma cooperativa de produtores de café, localizada na cidade de Abatía, região norte do estado do Paraná. Congrega produtores e agricultores dedicados ao plantio e colheita de café, especialmente desenvolvendo e apoiando a produção de cafés especiais e a comercialização no fair trade. Sua fundação ocorre no ano de 2011. Atualmente

há 98 produtores de café FairTrade cooperados a cooperativa. Tendo como referência o último ano safra, a cooperativa comercializou 3 containeres de café FairTrade junto a uma importadora de café de alta qualidade localizada na Europa.

- **Comprador**

A [nome da compradora] é um importadora de cafés especiais de alta qualidade que atua neste mercado há 15 anos. Atualmente a mesma mantém uma rede de relacionamento com mais de 15 países espalhados pelo mundo. Seu nicho de mercado é atender a demanda de consumidores que buscam por cafés especiais. Ao mesmo tempo, ela reconhece a importância da inserção de pequenos produtores de café num mercado que viabiliza a concorrência de grandes produtores. Assim, a mesma é reconhecida não somente por trabalhar com um café de alta qualidade, mas também, por oferecer um diferencial de apelo social e ambiental.

5.5 ESTRUTURA DE GOVERNANÇA PARA O CAFÉ FAIRTRADE

5.5.1 Transações envolvendo produtores rurais e a cooperativa

Para a compreensão da configuração das estruturas de governança envolvendo os agentes (produtores rurais e a cooperativa) na produção e comercialização do café FairTrade, do mesmo modo que para laranja, utilizou-se do arcabouço teórico da Nova Economia Institucional. Mais especificamente, essas discussões são embasadas pelas abordagens da Economia do Custo de Transação e Economia do Custo de Mensuração. Respectivamente, considerando os atributos de transação, apresentados por Williamson (1985; 1991; 1996), bem como as dimensões mensuráveis e os mecanismos de controle, abordados por Barzel (1982, 2002, 2003, 2005).

Inicialmente, investigou-se o tempo em que produtores rurais e a cooperativa se relacionam, com o intuito de identificar se essas relações são frequentes e recorrentes. Os agentes revelaram que cooperativa e produtores comercializam o café FairTrade desde o ano de criação da cooperativa. A cooperativa surgiu no ano de 2011 com o intuito de se comercializar o café FairTrade. Cabe destacar que embora o surgimento da cooperativa esteja

relacionado ao *fair trade*, de acordo com o entrevistado da cooperativa, o objetivo principal da cooperativa é trabalhar o desenvolvimento sustentável da produção de cafés especiais na referida região. “*Em Abril de 2011 abre a [nome da cooperativa], com pequenos produtores, com o objetivo de trabalhar cafés especiais e certificados, o objetivo é sempre trabalhar cafés especiais*”.

Assim como observado nas transações envolvendo os agentes do Sistema Agroindustrial FairTrade da laranja, os produtores rurais já se relacionavam de forma coletiva antes mesmo do surgimento da cooperativa, no ano de 2011, por meio de uma associação de representatividade dos produtores de café especial do norte pioneiro, iniciada no ano 2007. Mesmo que a criação desta associação não esteja atrelada ao *fair trade* e à comercialização do café, ela viabilizou e proporcionou o desenvolvimento da confiança entre estes agentes, variável importante para as transações envolvendo a comercialização do café FairTrade. Isso porque, a confiança desenvolvida entre os agentes enquanto transacionam proporciona a construção da reputação destes e, conseqüentemente, a redução dos custos de transação, ratificando Williamson (1985, 1991) e Zylbesztajn (1995). Logo, os produtores comercializam o café FairTrade desde o ano de 2011 por meio dessa cooperativa, o que compreende a três safras de café (referentes ao ano de 2011 2012 e 2013), totalizando 09 containeres exportados de 320 sacas cada.

Verificou-se que os contratos para a comercialização do café FairTrade dos produtores rurais junto a cooperativa são realizados na informalidade, via acordos informais. O entrevistado da cooperativa explicou que “[...] *hoje não é formalizado, nós estamos trabalhando a formalização de um contrato, só que hoje não ocorre assim. Hoje a gente trabalha na confiança, o consultor coloca, projeta o nome de cada um no Power Point, e cada um assume o compromisso de fornecer tal volume*”. Sobre a necessidade da realização dessa mudança nos contratos, ou seja, de contratos informais para contrato formal, o P2 revelou que o objetivo é reforçar o compromisso com os produtores, sobretudo relacionado aos esforços para se alcançar a qualidade no volume acordado. “*Se eu não entregar, eu vou ter que explicar o porquê, lógico que se for por chuva ou uma geada que aconteceu, eles vão entender, Porque isso não tem jeito, mas se for por questão, de que eu vendi pra outro ou se eu perdi qualidade por incompetência minha é diferente, né*”.

A reputação desenvolvida entre estes agentes, como colocado por Williamson (1985), de fato, é um aspecto importante para estas transações, sobretudo pelo fato da certificação ser coletiva e não individual ao produtor. Deste modo, a reputação desenvolvida entre os agentes enquanto transacionam, de certa forma, contribuem com a minimização dos

custos que seriam necessários a realização do controle requerido a estas transações para se assegurar as especificidades demandas ao café FairTrade. Cabe destacar que à cooperativa é repassada uma lista de critérios a serem seguidos para assegurar a sua certificação válida. Alguns destes estão relacionados diretamente ao processo produtivo, ou seja, à necessidade de serem atendidos pelos produtores rurais na produção. Conforme revelou o P8 *“se vem a auditora, e eu to com alguma não conformidade aqui, daí eu não vou prejudicar só eu, eu vou prejudicar a cooperativa inteira”*. Complementando, o P5 explica que *“aqui nós somos um grupo, é um por todos e todos por um, porque quando a gente certificou foi uma dificuldade grande [...] porque não é fácil você chegar tudo de uma vez pra modi da gente conseguir”*.

Para evitar a possibilidade do comportamento oportunista de produtores que possa vir a prejudicar a certificação, a cooperativa *“sempre expõe o cara, o cara que está com problema, quando a gente sabe que o cara ta com problema, a gente dá um jeito de expor ele ou fazer com que o grupo exponha. Então, por exemplo, eu sei que o [nome do produtor] tem problema no núcleo de Ribeirão Claro, ele precisa ser exposto perante o grupo, porque é um grupo que teoricamente é um grupo de confiança. Então ele precisa ser exposto pra ele sentir vergonha perante os colegas dele, porque é uma relação de confiança”*, conforme relatou o entrevistado da cooperativa. Neste aspecto, vale ressaltar que há uma dependência mútua entre produtores e cooperativa. Ora, os produtores dependem da cooperativa para comercializar a sua produção, conforme sinalizou o P4. *“A cooperativa é importante, porque se eu fosse sozinho eu não conseguia vender lá fora, e como é em conjunto a gente consegue vender”*.

Portanto, os produtores só conseguem realizar a comercialização da sua safra no *fair trade*, por meio da cooperativa, visto a não possibilidade de venda se não via organização coletiva, conforme critérios estabelecidos pela certificadora. Sendo assim, de maneira geral, ao passo em que os critérios de comercialização (qualidade) são alcançados pelos produtores, as transações são recorrentes e frequentes entre estes agentes. Sobre isto, é relevante destacar que a qualidade demandada ao café para estas transações, torna-se relativamente difícil de ser assegurada pelo produtor. Isso porque, a qualidade requerida é influenciada por uma série de fatores, sobretudo relacionados ao manejo da produção e às incertezas presentes nestas transações.

Neste ponto, em relação às incertezas presentes nestas transações, notou-se a incerteza do tipo climática, e como explicado por Williamson (1985), visualizou-se que ela exerce forte influência nestas transações, sobretudo por afetar o nível de especificidade demandando a essas transações. Os agentes revelaram a partir das entrevistas, que a produção

do café de acordo com os critérios de qualidade requeridos a estas transações é diretamente afetada pelo clima. Na fala do P5 é possível entender como o clima influencia o processo produtivo e, conseqüentemente, a qualidade final do café. “*A chuva, o sol, que nem agora, esse sol não deu pra adubar, o café não grana, não cresce pra produzir o ano que vem, é dois anos de perda, porque se não chove não vai produzir esse ano e o ano que vem*”. O P7 conta que não conseguiu vender a sua produção no fair trade, devido ao efeito das incertezas climáticas na sua produção, “*Veio o clima, a chuva, e não deu mais qualidade no restante do café que eu tinha, o objetivo era o fair trade, mas daí não entrou no padrão. Eu não consegui nada, né. Eu tirei, fiz amostra pra ver se eu conseguia encaixar o que eu tinha, mas daí pra entrar no fairtrade tem que ser qualidade boa. E daí eu não consegui*”.

A cooperativa também reconhece que essas incertezas influenciam as transações, especialmente por dificultar aos produtores o alcance dos critérios de qualidade requeridos para a venda do café no *fair trade*. Se o produtor não atender aos critérios estabelecidos pela cooperativa, o mesmo não consegue comercializar sua produção pela cooperativa. Neste ponto, entende-se que as incertezas presentes nessas transações, por sua vez, influenciam também na frequência e recorrência das transações, conforme revelado a partir da entrevista direcionada a cooperativa. “*Nós entregamos todo ano, mas às vezes o produtor consegue entregar bastante num ano, mas nem sempre, tem o fator clima. Tem um cara em Abatia que chama [nome do produtor], no primeiro ano, ele conseguiu entregar 70 sacas. No segundo ano, ele não conseguiu entregar nenhuma, porque choveu no período que ele estava colhendo e virou uma lambança*”.

Na presença dessas incertezas, os produtores revelaram que existe dificuldade para assegurar o volume e a qualidade acordados com a cooperativa, como foi o caso do P3. “*Se não fosse a chuva eu teria feito uns 200 sacos de fair trade, [...] foi justo os 39 dias que choveu, daí como ele tava muito maduro, ele caiu tudo*”. Embora essas incertezas sejam sentidas diretamente pelos produtores, elas impactam e afetam também as transações envolvendo a cooperativa e comprador no mercado externo. Ora, a cooperativa precisa honrar as especificações de volume e qualidade que ficam definidas nos contratos subseqüentes, ou seja, no contrato da mesma com o comprador do café FairTrade no exterior.

Sendo assim, para se proteger destas incertezas, a cooperativa se utiliza de estimativas futuras de produção, normalmente reduzidas a números que resultem numa margem que possa assegurar um volume mínimo a ser transacionado. A cooperativa explica que “*normalmente a gente faz um levantamento perguntando quanto cada produtor pode fornecer de café FairTrade nessa qualidade. O produtor passa uma informação, a gente sabe*

que essa informação dele está, como se diz, superdimensionada. A gente já joga 50% pra baixo, e trabalha no mercado pra travar isso aí. Então se os caras falam pra gente que tem 2.000 sacas, a gente só trava 1.000 no mercado”. Complementando, o P5 revela que “esse levantamento é feito antes da colheita, vamos supor, faz um levantamento lá, você vai colher 100 sacos de café limpo, você vai conseguir colher 100 sacos. Daí você faz uma média, eu vou conseguir colocar pro fair trade 30 sacos. Nunca joga lá em cima, você joga sempre pra baixo, pra não dar problema, igual aquele ano que eu produzi 50 sacos, eu falei que ia colocar 20 sacos, porque se eu produzir mais não tem problema”.

Sobre as incertezas, os produtores revelaram que há investimentos que devem ser realizados para se proteger destas incertezas, assegurando assim o padrão de qualidade requerido, e conseqüentemente gerando maior volume produtivo. O entrevistado da cooperativa revela que *“na Costa Rica não se usa terreiro, o café descasca e vai direto pro secador. Então o clima não tem risco de interferência”*. Tendo isso, a cooperativa explicou que está desenvolvendo um projeto próximo ao conceito utilizado por aquele país. *“[...] A gente tá procurando fazer centrais coletivas, pequenas centrais [...]. Um descascador, um lavador em conjunto. A gente já tá buscando recurso junto ao governo do Estado, mas é um pouco complicado. Então a gente tá buscando junto a parceiros privados também. Uma central coletiva com R\$100.000,00, por exemplo, a gente talvez montaria uma central que atendesse 15 pequenos produtores. E se cada produtor for montar uma, ele vai gastar pelo menos R\$40.000,00”*.

Retificou-se, por meio das entrevistas, que os produtores que possui algum desses investimentos, de fato, minimizaram as perdas atreladas às incertezas presentes nestas transações, a exemplo do P2. *“Eu trabalho o que eu posso com o secador, e o que não cabe no secador vai pro terreiro, mas já me aliviou 90%”*. Já no caso do P6, ele não tem conseguido alcançar a qualidade requerida para estas transações pela ausência desses investimentos. *“Eu não consigo a qualidade na seca, na preparação do café. A chuva na colheita atrapalha, então tem que ter mais maquinário e eu não tenho, né”*. Notou-se que os produtores menos capitalizados, em termos de investimentos físicos, bem como aqueles “descompromissados” com o manejo da produção, tem tido dificuldade para a inserção do seu café no mercado fairtrade. Ora, se esses investimentos não são realizados, os mesmos não conseguem assegurar a qualidade requerida pelo mercado externo, e automaticamente não conseguem realizar a venda no fair trade. Sendo assim, estes investimentos, de fato, são necessários para esta transação estudada, visto que esses produtores conseguiram comercializar no fair trade apenas 1% da sua produção total.

Além disso, vale ressaltar, considerando o alto grau de incertezas presentes nestas transações, a necessidade da elaboração de contratos mais detalhados (WILLIAMSON, 1985), sobretudo pela geração de maior eficiência nestas transações. Deste modo, para estas transações é indicado contratos mais detalhados e formais, visando um melhor alinhamento entre os agentes enquanto transacionam. Ora, destaca-se que houve situações de dificuldades em se cumprir o contrato, por não alcançar o volume mínimo para fechar um contêiner. Conforme o entrevistado da cooperativa, já teve casos de não se atingir as 320 sacas de café, e precisar recorrer a um cooperado, produtor de cafés de alta qualidade na região, para complementar o volume. O café desse produtor, segundo a cooperativa, apresentava padrão de qualidade bem acima do estabelecido no contrato destinado ao *fair trade* (82 pontos da SCAA), e seria vendido no mercado externo a um preço bem mais elevado. Entretanto, para não perder a venda no *fair trade* e para fomentar a produção de cafés especiais na região, o produtor disponibilizou o café para esse fim, resultando em perda significativa para esse produtor. Por outro lado, caso o produtor venha produzir mais do que o planejado, a cooperativa explicou que há demanda para este café, desde que seja possível o fechamento de um novo lote para exportação, ou seja, um contêiner.

Assim, observa-se que essa especificidade de volume é condição para inserção do produto no mercado externo, pois volumes menores implicam inviabilidade logística e econômica. Considerando que, no caso de associações de pequenos produtores, o café de diferentes produtores é comercializado conjuntamente, como um único lote, observa-se que a exportação depende do desempenho coletivo, que viabilizará o “fechamento” de um lote (320 sacas de 60 kg). Assim, o não alcance dos critérios para comercialização do café FairTrade (especialmente de qualidade) por alguns produtores pode comprometer a venda de todo o lote, inviabilizando a exportação por não atingir o volume mínimo.

Embora isso, conforme a cooperativa, a venda tem sido constante, indicando com isso que incertezas relacionadas à demanda não se apresentam nesse caso “*Em 2012 nós embarcamos dois containeres. Em 2013 nós embarcamos três containeres, a gente não recebeu ainda as notas desse café. Agora a gente espera embarcar quatro ou cinco*”. Evidencia-se, portanto, que a incerteza é uma variável relevante a ser considerada na produção do café destinado ao *fair trade*, especialmente por ela influenciar diretamente no padrão de qualidade e no volume da produção. Sendo assim, para a coordenação destas transações se faz necessário o uso de estratégias para se proteger destas ou encontrar meios para minimizá-las. Neste ponto, ressalta-se, que essas incertezas são relacionadas ao

cumprimento dos critérios de qualidade, necessário a inserção do café no mercado externo, e não estão atreladas ao cumprimento dos critérios da FLO.

É válido sinalizar que o preço também pode resultar numa incerteza nestas transações, considerando as oscilações de preços inerentes ao mercado cafeeiro. Isso porque, conforme revelou a cooperativa, se o preço de mercado está relativamente próximo ao *fair trade*, alguns produtores buscam liquidar a sua produção de imediato no mercado convencional. “Aconteceu em 2012, nesse ano o produtor pediu R\$405,00 pela saca, nós fechamos a R\$450,00. Só que o mercado foi a R\$410, 00, no mercado comum, daí o café sumiu. Daí nós trabalhamos a questão do compromisso com eles, mas nós não tivemos muito problema porque o café voltou a cair. Daí apareceu, até quem não tinha contrato começou a querer vender. Mas é uma coisa que a gente tem que considerar”. Observa-se, então, um comportamento oportunista por parte dos produtores, o que pode comprometer as transações futuras. Assim como também verificado no caso do SLCC FT.

Sobre os ativos específicos observados na comercialização do café FairTrade , envolvendo produtores rurais e cooperativa, verificaram-se os de ordem locacional, físicos, humanos, dedicados, temporal e de marca, dentre os indicados por Williamson (1985). Assim como observado nas transações envolvendo os agentes para a produção do SLCC FT, no café, a maior parte desses investimentos também são requeridos devido à necessidade de se atender aos critérios socioambientais e de qualidade. Deste modo, devem-se considerar a presença de dois níveis de exigências nestas transações relacionados ao ativo transacionado – o café FairTrade, aspecto relevante observado nesta pesquisa, podendo contribuir com o aprofundamento dos estudos da ECT. O primeiro nível se refere às exigências da certificadora (critérios socioambientais preconizados pelo *fair trade*), e o segundo surge por exigências feitas pelo comprador (associadas a atributos de qualidade). Explicado isso, identificaram-se a presença de investimentos específicos tanto associados ao primeiro nível quanto ao segundo nível.

Logo, notadamente, percebeu-se, que para estas transações assim como nas transações envolvendo produtores rurais e cooperativa para a venda da laranja FairTrade, a criação da cooperativa e a sua certificação válida junto à certificadora se faz necessário a estas transações. Isso porque, conforme observado na Lista... (2012, p. 06), este é um dos critérios exigidos pela certificadora, “você como organização de pequenos produtores tem um contrato de operador válido com a FLO-CERT e somente comercializa produtos como FairTrade caso tenha um certificado válido FLO-CERT”. No Brasil, conforme já revelado, a comercialização destes produtos deve ser realizada mediante uma cooperativa, conforme também revelado

pelo P2. “[...] teve que criar a cooperativa por necessidade, porque pela associação não venderia”.

Portanto, a cooperativa, bem como a sua certificação, deve ser compreendida como um investimento específico realizado pelos produtores para a sua atuação no *fair trade*. Cabe destacar, então, os custos atrelados a presença destes investimentos para estas transações. O custo da certificação, por exemplo, conforme revelou o entrevistado da cooperativa “*ah custa um 1.300 euros por ano. O ano passado a gente não teve auditoria e foi pago, então não é um custo só pra auditoria*”. Além disso, de acordo com as entrevistas, a cooperativa conta com dois funcionários para sua atuação no *fair trade*. A certificadora realmente exige que “*todos os operadores devem designar uma pessoa de contato chave (um oficial de comércio justo) dentro da sua organização*” (CRITÉRIOS COM ..., 2011, p. 06)”. Faz-se necessário, também, a presença de um funcionário para atender os aspectos relacionados a produção, ou seja, o acompanhamento da produção junto aos produtores (agrônomo), como revelou a cooperativa.

Ademais, identificou-se, a partir das entrevistas direcionadas aos dois segmentos, a presença de organizações de apoio a produção de café especiais. Estas, por sua vez, não estão diretamente ligadas a certificação FairTrade, mas a presença destas se torna relevante para essas transações, especialmente porque elas contribuem com os produtores no alcance dos critérios exigidos para a comercialização do café no *fair trade*, sobretudo relacionados a qualidade. Ratifica-se, de acordo com a fala do P2, a atuação destas organizações e a sua importância no processo produtivo certificado. “*Os consultores vem visitar a gente, é tudo arrisca isso aí. A gente tem que tá tudo preparado certinho, porque se não os auditores não permitem a gente a vender o café, Porque [...] vem a auditora do FairTrade, então todas as propriedades tem que estar em dia. Porque se não tiver em dia eles tira por um ano a gente do fair trade, é uma punição*”.

Diante disso, deve-se compreender que há custos relacionados ao direcionamento, acompanhamento e controle da produção do café destinada ao *fair trade*. A [nome da cooperativa] revelou que “*hoje as visitas a campo é feita com o apoio do Sebrae, mas tem um custo. Eu diria que a cooperativa tem um custo aí pra manter. Se tivesse que para pagar tudo, uns R\$6.000,00 por mês. Porque teria que ter uma secretária e um técnico rodando no campo. A cooperativa eu acho que hoje tá com um custo de uns R\$2.0000,00 /2.500,00 no mês*”. Até aqui, identificaram-se custos decorrentes de uma série de investimentos específicos realizado para atuação da cooperativa no FairTrade. Do mesmo modo, verificou-se também a presença destes aos produtores.

De maneira geral, todos os produtores que buscaram a cooperativa no intuito de vender a sua produção no fair trade, precisaram se adequar conforme os critérios da certificadora. Ora, a produção deve estar obrigatoriamente alinhada aos preceitos da certificação, ou seja, os produtores devem cumprir aos critérios socioambientais requeridos pela certificadora diretamente a cooperativa e repassados por esta a eles. Sendo assim, a construção de um barracão adequado para armazenar agroquímicos, a compra e o uso de Equipamento de Proteção Individual (EPI) para o manuseio de agrotóxicos e a capacitação dos produtores para a realização do manejo adequado da produção são exemplos de investimentos realizados para a transação destes no fair trade, conforme indicaram os entrevistados.

Para comprovar estes investimentos, seguem respectivamente as falas do P3 e P4 e P5, “[...] o que foi feito pro fair trade, o que a gente comprou foi o EPI, porque isso eu não tinha, isso foi uma coisa que eu comprei pro fair trade. Foi exigido através do curso, e a casinha de veneno que foi preciso fazer também”. “A gente participou de uns cursos do Sebrae, então a gente precisou mudar bastante coisa aqui, principalmente na parte dos produtos de veneno, pra mexer com o veneno. Porque a gente passava de qualquer jeito, não usava IPI, não usava nada”. Sendo assim, de acordo com a [nome da cooperativa] “a grande diferença, é que agora a maioria dos produtores tem casinha de depósito de defensivo adequado, os caras usam EPI pra fazer a aplicação dos produtos, eles têm um caderno de campo que eles fazem a anotação. Então eles fazem a gestão, melhoram a gestão, melhoraram o uso de produtos, e o próximo passo é a gente evoluir nessa questão da qualidade”.

Os produtores revelaram que os custos são substancialmente baixos para o cumprimento das exigências, e que o cumprimento destas se refere basicamente ao cumprimento da legislação, assim como indicado pelos produtores de laranja. O P5 explana sobre os baixos custos, “o custo foi pouco, o custo foi o do interesse, vontade de fazer, porque o curso era de graça, não teve custo, foi pouca coisa que precisou mexer” P5. O P2 explica que, de fato, “é pouco custo, na verdade eu fiquei até meio com vergonha, era exigência mesma sem ser fairtrade, é obrigação da gente mesmo fazer a coisa certa, Então veio mais como um puxão de orelha mesmo”. Corroborando, para o P7, “não tem custo mais elevado, porque se você for fazer tudo dentro das normas, você vai ter que gastar do mesmo jeito [...]”. Assim como observado na laranja.

Notou-se também a especificidade temporal presente nestas transações, sobretudo relacionada ao período da colheita. O P3 explicou que se deve realizar a colheita no período

em que o café está maduro, sendo que a sua não realização implica em perda da sua qualidade. “[...] *Eu queria começar a colher, o Nego, nosso consultor aqui, falou pra eu fazer seletivo, mas ele falou espera a máquina, semana que vem ela tá chegando, daí você faz seletiva na máquina. Eu ia fazer a seletiva na máquina, daí eu dispensei 20 pessoas que queria trabalhar comigo por causa da máquina, mas a máquina atrasou 39 dias, do dia que eu queria colher, foi justo os 39 dias que choveu, daí como ele tava muito maduro ele caiu tudo*”.

Ademais, a exigência da certificação e da organização coletiva dos produtores na forma de cooperativa resulta numa especificidade de tipo locacional e de marca. Ora, para estas transações, deve-se considerar o fato de que os produtores devem pertencer a uma cooperativa específica e certificada para atuação no *fair trade*. Assim, a cooperativa atende os produtores localizados a uma distância determinada ao seu redor, sendo que suas atividades envolvem visitas constantes às propriedades, e também os produtores devem comparecer as reuniões mensais, o que impossibilita o atendimento de propriedades que não são localizadas próximas a ela. Neste ponto, produtores e a cooperativa criam um dependência mútua, na qual o produtor recorre à cooperativa para efetuar a sua venda no *fair trade*, bem como a cooperativa depende de seus produtores cooperados para assegurar as vendas travadas por estas. Para ratificar, segue a fala do P4, “*olha, eu já falei no começo, a cooperativa é importante porque se eu fosse sozinho eu não conseguia vender lá fora, e como é em conjunto a gente consegue vender, e através do fair trade [...]*”.

Se os custos para o alcance dos critérios relacionados ao primeiro nível de exigência, ou seja, àqueles realizados para se cumprir atender aos aspectos associados aos atributos de bem de crença (impressos e controlados mediante certificação), mostram-se baixos, conforme indicaram os entrevistados. Por outro lado, os custos oriundos dos investimentos que devem ser realizados para se alcançar o padrão de qualidade solicitado ao café para sua venda no *fair trade*, se apresentaram como mais elevados.

Vale destacar que os critérios de qualidade para a inserção do café no *fair trade* constituem uma especificidade de ativo substancialmente mais elevado se comparado aos da laranja. As exigências associadas ao padrão de qualidade não são cobrados pela certificadora, mas sim pelas organizações de apoio aos produtores, conforme supramencionado. Por ser exigência do mercado externo, é reflexo dos requisitos de mercado, conforme explicou a compradora do mercado externo. “*O meu consumidor é um consumidor rico, que tem dinheiro para pagar por um café de qualidade; então, além de comprar fairtrade, ele quer um café Premium*” (tradução nossa).

Tais investimentos, portanto, não são exigidos pela FLO, mas sim pelo mercado externo e requeridos pela cooperativa e as demais organizações de apoio aos produtores. Os produtores explicaram que, para atender ao padrão de qualidade requerido para a venda no mercado externo, fez-se necessário uma série de mudanças e adequações. No caso do P1, por exemplo, ele conta que *“teve que mudar o terreiro de café, [...] tem que mudar um pouco o tipo da colheita, tem que mudar um pouco o tipo da secagem, a gente tem que trabalhar o café no terreiro. [...] isso foi, eu não digo que foi um exigência deles, eu não sou obrigado a fazer o que eles pedem, mas se chegar lá na hora e o meu café não der qualidade, ele não vai entrar”*. Esse produtor revelou ainda que, para melhorar o desempenho e a qualidade da sua produção, a colheita foi realizada de forma seletiva. *“Eu fiz a colheita até uma altura seletiva. A gente ia lá e catava o maduro, catava só o maduro, muito pouquinho verde, até o meiado mais ou menos da colheita (50 ou 60 dias)”*. Sendo assim, para se atingir a qualidade requerida nestas transações, em algumas situações foi necessário realizar a colheita de forma manual e seletiva.

O P7 explica que esse tipo de colheita *“sai um pouco mais caro, porque é um tipo de colheita que você tem que colher o café maduro”*. Além disso, notou-se que o manejo da produção voltada a qualidade, requer todo um conhecimento, técnicas e habilidades de produção que podem ser compreendidas como ativos humanos específicos para cafés especiais, dentre os quais o fair trade. A cooperativa explica que os produtores *“reclamam, falam que é muito difícil. Eu explico pra eles que a máquina não vai resolver o problema, ela vai minimizar o problema. Então se ele não evitar que tenha café verde lá na colheita, a máquina não vai resolver [...]”*. Neste ponto, os produtores precisaram se capacitar, conforme revelou o P6, *“[...] vem o curso de defensivo, curso de outros aperfeiçoamentos pra gente aprender, curso de secagem, curso de brota, curso de colheita, bastante curso”*.

Verificou-se também, que a utilização de lavador, descascador, despulpador e secador favorecem o alcance do padrão de qualidade demandado ao café destinado ao fair trade, permitindo ao produtor colocar uma quantidade maior de sacas no mercado externo. De acordo com o P2, esses investimentos são necessários, pois proporciona a melhor qualidade da produção. *“Eu ganho pela qualidade, os custos ficaram os mesmos praticamente, só que eu ganho no aumento da qualidade”*. Do mesmo modo, o P3 revela que realizou alguns destes investimentos visando melhorar a qualidade e produtividade da sua produção. *“O único investimento que tem que eu comprei pra benefício do fair trade, foi um descascador, que eu comprei pra melhorar a qualidade e uma fornalha de forno pra eu colocar no meu secador, porque a que eu tinha era antiga. Isso foi pra melhorar a*

qualidade”. O P5 explicou que a certificadora não faz a exigência destes investimentos aos produtores, mas que os mesmos são necessários ao alcance da qualidade. “*Não é uma exigência pra entrar no fair trade, mas é pra melhorar a qualidade, pra fazer um café de qualidade, porque de primeiro o café era produzido de qualquer jeito*”.

Mesmo não sendo uma exigência da FLO, entende-se que esses investimentos são necessários para estas transações e se tornam específicos a elas, a medida que o comprador do café FairTrade também requer um café com padrão mínimo de qualidade (café especial pela SCAA). Ratifica-se, de acordo com a cooperativa, que “*a qualidade é uma exigência de mercado, a certificação não tem nada a ver com qualidade, só que o mercado só compra se tiver qualidade*”. Assim como revelado pela compradora do mercado externo e supracitado. Sendo assim, o produtor só efetiva a venda no fair trade atendendo aos padrões de qualidade requeridos. Sobre o padrão de qualidade, os entrevistados revelaram que para estas transações, o café deve atingir 82 pontos no escore da tabela SCAA. Os produtores explicaram que se torna difícil o alcance desse padrão de qualidade, sobretudo em decorrência das incertezas, do manejo especial e da falta de investimentos necessários para minimizar as incertezas.

Diante disso, pode-se entender que existe a necessidade da realização destes investimentos, na fala do P6, o mesmo revela que devido a ausência destes não conseguiu ainda comercializar no fair trade. “*Por qualidade, é qualidade na seca, na preparação do café, não consegue, né!? Chuva na colheita, então tem que ter mais maquinário e eu não tenho. [...] É esse que é o problema, mas é bom, porque se conseguir, melhora bem o preço*”. Cabe destacar que os investimentos realizados pelos agentes nestas transações, decorrentes dos critérios socioambientais e de qualidade, são relativamente superiores se comparados aos necessários para a venda no mercado convencional. Por sua vez, estes não são suplantados se não pela venda no fair trade, que garante melhor preço no produto, a não ser que o produto atinja pontuação acima de 84 na SCAA, conforme revelou o representante da cooperativa. “*Só a certificação FairTrade que garante esse preço pra um café de qualidade 82. [...] Pra você ter preço diferenciado você tem que ter um café 84/85*”. Nesse caso, conforme o entrevistado da cooperativa, o café pode ser vendido a preços mais elevados, como café especial, a partir de contatos com compradores nesse nicho de mercado. Entretanto, o entrevistado destacou que isso é pontual, envolvendo poucas sacas de cafés (microlotes) em situações esporádicas, principalmente ao envolver pequenos produtores menos tecnificados.

Neste ponto, o produtor que comercializa no *fair trade* recebe uma margem de preço acima do preço corrente no mercado, como preconizado pela FairTrade, além do prêmio

repassado a cooperativa. Assim, observou-se a criação de quase renda relacionada aos investimentos realizados pelos agentes para atuação destes no *fair trade*, tanto em relação aos investimentos associados para se atender os critérios socioambientais quanto aos investimentos para se atender os padrões de qualidade demandado. Entretanto, não se observou a apropriação de quase renda envolvendo estes agentes. Por outro lado, se todos esses esforços são realizados, e a produção não é vendida no *fair trade*, tais custos não são valorizados pelo mercado convencional podendo gerar *sunk costs*. Visto que, conforme explicou a cooperativa não há outra opção de mercado que retribua o produtor pela valorização destes investimentos realizados se não o *fair trade*. A única alternativa, conforme o entrevistado, “*só se fosse vender torrado, daí você teria que ter uma outra estrutura, que no momento não é viável pra gente*”..

Sobre as dimensões transacionadas, identificou-se que estas, em seus dois níveis (critérios socioambientais e de qualidade) são possíveis de serem mensuradas. Tendo como embasamento a Economia dos Custos de Mensuração, o direito de propriedade destes dois níveis de atributo transacionado, é assegurado pela possibilidade de mensuração dos mesmos. Cabe destacar que pelo primeiro nível se busca assegurar o direito de propriedade das dimensões relacionados aos critérios socioambientais impressos pela certificadora mediante a certificação FairTrade concedida a cooperativa. Já no segundo nível, busca-se garantir o direito de propriedade relacionado ao padrão de qualidade requerido ao café FairTrade, fazendo-se o uso da tabela da SCAA.

Vale destacar, que ao se considerar a ECM, de Barzel (1982, 2002, 2003), a possibilidade de mensuração destes ativos, de fato, permite a garantia do direito de propriedade dos ativos transacionados. Entretanto, ressalta-se, que foi visualizado nesta pesquisa, a realização da mensuração e do controle das dimensões em dois níveis, aspecto este ainda não explorado pelo autor, e que exerce relevância na configuração das estruturas de governança, sobretudo por influenciar na formação dos custos de transações. Deste modo, a condição de mensuração dos ativos aqui transacionados, permite a maximização de valor nestas transações, por meio da redução dos custos de transações, como explicado por Zylbersztjn (2005). Entretanto nestas transações, observou-se que isso somente ocorre em detrimento de uma mensuração que é realizada em dois níveis.

No primeiro nível, a certificação válida indica que a cooperativa de fato cumpriu os critérios requeridos para estas transações, garantindo que todo o processo produtivo está em conformidade com o que é preconizado pelo *fair trade*. Neste sentido, os produtores precisam cumprir aos critérios exigidos para garantir a conformidade da certificação válida a

cooperativa. A cooperativa revelou, “*tem que apresentar à certificadora um documento que comprove que a cooperativa contratou um técnico, e que ele fez uma visita, pelo menos uma visita por ano em cada produtor, e fez um check list dos critérios de certificação*”. Ratificando, os produtores afirmaram que há, de fato, uma pré-auditoria realizada pela cooperativa. “*Ela vem pra fazer uma pré-auditoria, né. Ai se deu problema aqui, então dá tempo da gente concertar até vir a auditoria da FLO. Geralmente eles vem uma vez por ano, duas vezes por ano, não tem data fixa pra eles fazer isso*”, conforme o produtor P2. Sendo assim, conforme sinalizado na fala do P2, a certificadora, por meio das auditorias realizadas anualmente, controla e fiscaliza a cooperativa e os produtores.

Caso os agentes não cumpram algum critério estabelecido pela certificadora decorre uma punição a estes, conforme indicado na fala do P1 e P7, respectivamente. “*E eles, o Zé Renato e o Dudu chegar antes de alguém do FairTrade, tem [uma punição]. O cara vai ser punido, e vai ter um tempo pra ele se organizar [...]*”. Além da atuação da certificadora e da cooperativa para o controle do processo produtivo acerca dos critérios exigidos para esta transação, os produtores explicam que outras organizações de apoio a produção tais como o Sebrae e Emater, também atuam neste sentido, ou seja, averiguando se os produtores estão atendendo aos critérios demandados a eles. Esse controle e atuação destas organizações se justificam pela necessidade de garantir a conformidade da cooperativa junto a certificadora, cabendo para isso aos produtores o cumprimento dos critérios exigidos. “*Porque se vem a auditora, e eu to com alguma não conformidade aqui, daí eu não vou prejudicar só eu, eu vou prejudicar a cooperativa inteira*”, segundo relata o P5. Deste modo, notou-se que os critérios socioambientais são assegurados por meio da cooperativa e, de maneira complementar, das demais organizações, que *in loco* os acompanham e controlam aspectos socioambientais junto aos produtores.

Portanto, a cooperativa detém a certificação para comercialização do fair trade, mas cabe a ela a coordenação da produção junto aos produtores para garantir a continuidade da sua certificação, visto as auditorias executadas pela FLO à cooperativa. Além disso, há um controle realizado pelos próprios produtores, pois estes também buscam averiguar se os demais produtores estão dentro das normas colocadas, conforme sinalizado pelo P1. “*Se eu ver na propriedade de um companheiro algo de errado, eu posso avisar eles lá [cooperativa] pra eles vir orientar*”. Ora, conforme descrito, há uma preocupação com o todo, ou seja, o produtor tem consciência de que precisa da cooperativa para comercializar no *fair trade*, por isso num contexto geral todos os produtores buscam agir no coletivo. Os produtores que não

cumprem os critérios que são repassados a eles pela cooperativa, recebem advertências e, num extremo, podem ser desligados da cooperativa.

Em relação ao segundo nível de mensuração presente nestas transações, ou seja, atrelados às dimensões para se atender ao padrão de qualidade, os agentes informaram que para assegurá-las, são realizadas diversas provas para se verificar o padrão de qualidade, segundos os critérios da SCAA. A SCAA é uma associação que envolve organizações e profissionais da indústria do café, dentre os seus objetivos, ela busca desenvolver parâmetros para se avaliar com precisão a qualidade de cafés especiais. Neste ponto, Barzel (2005) explica que por mais simples que sejam, as transações podem ser decompostas em diversas dimensões. Sobre isso, o entrevistado da cooperativa, revela que nessa escala são avaliados aspectos como a *“fragrância, aroma, sabor, finalização, acidez, corpo, uniformidade do café”*, conforme anexo 4. Sendo assim, para verificação e mensuração das dimensões dos atributos relacionados à qualidade, utiliza-se o modelo proposto pela *Specialty Coffee Association of América* (SCAA). Esse modelo considera um conjunto de 11 variáveis para um constructo da qualidade de café, quais sejam: *fragrância, aroma, sabor, finalização, acidez, corpo, balanço, doçura, uniformidade, limpeza e defeito*.

A cooperativa explica que para estas transações é exigido uma qualidade de 82 pontos no score da SCAA. O P2 explica que o processo de mensuração realmente é efetivo, *“o café que não tem qualidade não passa. Eu vou provar, eu faço uma pré filtragem, depois passa pelo [representante da cooperativa] lá na cooperativa, o [providor da cooperativa] também vai provar. Então numa amostra de café ai, vai no mínimo abrir umas 60-70 xícaras de café, até chegar lá vai abrir 120 xícaras de café, então não vai passar, se tiver problema vai aparecer”*. A cooperativa revela que há uma avaliação prévia da qualidade do café ofertado pelo produtor, *“o produtor junto comigo ele monta uma mesa, e me convida pra eu ir lá, e ele faz a prova dele e eu confronto com a minha pra ver se ele ta calibrado, se o que ele ta dizendo é bom”*. Posteriormente, há uma prova final deste café no momento em que o mesmo é depositado na cooperativa pelo produtor. *“Aquele primeira ali é uma cata na mão. Depois que o cara prepara o café, aqui ele prepara o lote e tira a amostra sem colocar a mão nesse café, aqui não separa mais nada. Aqui a gente faz um teste nesse café pra ver se ele ta, se a qualidade dele ta atendendo a exigência do mercado”*, segundo relato do representante da cooperativa.

A cooperativa possui um laboratório e um funcionário com habilidade para analisar as dimensões requeridas a estas transações. Os produtores demonstraram ter conhecimento dos atributos de qualidade exigidos, sendo que alguns deles passaram por um

curso de prova do café, como indicou o P1. “[...] *A gente fez um curso agora aqui em Ribeirão Claro de prova de café, pra provar café, mas pra aprender a provar café demora, mas, mais ou menos a gente tá sim por dentro do que é exigido*”. Observa-se, assim, que a cooperativa trabalha para capacitação do produtor e redução da assimetria de informações na transação, buscando mitigar conflitos envolvendo direitos de propriedade. Não se verificou assimetria de informação envolvendo os agentes enquanto transacionam, tampouco, conflitos que comprometessem o andamento dessas transações. Neste sentido, ambos os agentes demonstram ter conhecimento destas variáveis, afirmando que não há conflitos acerca da mensuração das dimensões, como afirma o P5. “*A gente confia na cooperativa, é tudo certinho, o pessoal da cooperativa são de confiança, isso não tem erro, eles fazem tudo certo*”.

De maneira geral, portanto, o produtor envia amostra do café para a cooperativa; esta, a partir de provadores certificados Q-Graders³¹ vinculados à própria associação dos produtores envolvidos fazem as análises do café (visual, olfativa e prova de xícara do café), seguindo os padrões da SCAA, e informa a pontuação ao produtor, apontando se o café atende ou não ao mínimo exigido. Caso o produtor venha a não concordar com a nota que é dada ao seu café, a cooperativa o convoca para a realização de uma nova prova, e busca explicar todas essas variáveis, fazendo com o que mesmo compreenda esse processo. Caso isto não seja o suficiente, há a possibilidade de provas serem realizadas por agentes neutros, certificados pela SCAA. Assim cooperativa e produtores encaminham a amostra para este agente, definido como árbitros ou juízes, que irão avaliar e dar o parecer final. De acordo com as entrevistas, os conflitos desta natureza são mínimos, e até o momento foram todos resolvidos sem a utilização e interferência destes agentes externos.

Sobre o controle dessas dimensões durante o processo produtivo, não se verificou controle neste âmbito que seja suficiente para assegurar a qualidade desse café. Entretanto, os produtores revelaram que a cooperativa vem desenvolvendo meios para isso. Logo, a cooperativa explicou que vem trabalhando isso por meio de estratégias de conscientização do grupo para um manejo eficaz. A cooperativa conjuntamente com as demais organizações tem intensificado as visitas nas propriedades rurais, a fim de orientar, direcionar e acompanhar o processo produtivo em torno da qualidade de 82 na SCAA. Assim, os produtores recebem o auxílio destes agentes que trabalham estratégias de fomento a qualidade do café. Entretanto, a cooperativa também trabalha no mesmo sentido, embora o seu foco seja, de fato, a

³¹ Um profissional certificado para atuar como provador de cafés especiais. Normalmente o mesmo realiza um curso oferecido pela SCAA, no qual se torna um Q-grader (SCAA, 2014).

coordenação da certificação. É relevante destacar que o acompanhamento e o direcionamento do processo produtivo voltado à qualidade, torna-se possível e viável em detrimento destes grupos serem relativamente pertencentes a um número reduzidos de pessoas, demonstrarem a importância do trabalho em parceria, desenvolverem relações de confiança, e a necessidade da organização destes no coletivo, como critério para sua participação no fair trade.

Diante do exposto, verificou-se, de fato, um nível elevado de especificidade do ativo transacionado (café FairTrade). A especificidade observada ocorre em dois níveis, o primeiro correspondente aos critérios da certificadora; e o segundo, está associado às características do produto, mais especificamente sobre o padrão de qualidade. Por sua vez, o direito de propriedade de ambos os níveis de especificidade são assegurados por meio da mensuração e do controle da suas dimensões, conforme mostra o quadro, a seguir. Tais elementos confirmam a premissa de Saes (2009), em que os agentes econômicos se engajam em atividades para proteger os direitos de propriedade dos atributos de recursos visando à apropriação de valor. Além disso, como colocado por Barzel (2007), nota-se que o direito de propriedade foi bem estabelecido, evitando com isso a captura de valor entre os agentes.

Quadro 9 - Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações entre produtores e cooperativa de café

ECT	ECM		
Especificidade do ativo	Dimensões	Mensuração	Controle
Locacional	Vínculo entre produtor e cooperativa.	A partir da lista de produtores cooperados.	Auditoria pela certificadora.
Temporal	Realização da colheita no período em que o café está maduro.	Verificação visual, olfativa e prova; Análises laboratoriais das por amostragem.	Técnico da cooperativa e da compradora (Q-graders).
Dedicado	Cooperativa, depósito de veneno, EPI, lavador, descascador e secador.	Verificação <i>in loco</i> .	Fiscalização do técnico da cooperativa e do auditor da certificadora.
Marca	Certificação.	Documento que comprove a certificação válida.	Auditoria realizada pela certificadora.
Humano	Habilidade para a colheita e seca.	Certificado de participação de cursos de aperfeiçoamento.	Fiscalização pela cooperativa.
Física (qualidade)	Fragrância, aroma, sabor, finalização, acidez, corpo, balanço, doçura, uniformidade, limpeza e defeito.	Análises laboratoriais por amostragem do produto.	Técnicos da cooperativa e da compradora (Q-graders).

Fonte: Elaborado pelo autor

Embora tenha conseguido assegurar o direito de propriedade dos atributos transacionados, evidencia-se a estrutura de governança híbrida observada nestas transações, mediante contratos informais tendo como base a confiança, considerando a Economia dos Custos de Transação e Economia dos Custos de Mensuração, não se mostrou como forma eficiente de governança para estas transações. Ora, os contratos informais, mesmo que num ambiente que vigora a confiança e que há a possibilidade de se assegurar o direito de propriedade, por meio da mensuração das dimensões dos atributos transacionados, não tem sido suficiente para assegurar a especificidade do ativo transacionado, mais especificamente do padrão de qualidade demandado. Notadamente, as incertezas observadas nessas transações afetam diretamente o padrão de qualidade e, conseqüentemente, a freqüência em que os agentes transacionam. Logo, essa governança não tem se mostrado suficiente para encorajar os produtores a realizarem os investimentos necessários para se assegurar, por exemplo, a especificidade física demandada ao café, relacionados aos *sunk costs*.

Neste ponto, se o produtor não assegurar o padrão de qualidade demandado, ao mesmo não é possível a sua comercialização no *fair trade*, afetando por tanto a freqüência e

recorrência destas transações. Assim, frequência e a recorrência destas transações não necessariamente são constantes, e por isso também, não se mostram como suficientes para se suplantar os custos de realização dos investimentos necessários a minimização das incertezas do tipo climáticas verificadas nestas transações, especialmente por parte dos produtores.

Além disso, a cooperativa revelou que *“como não tem contrato, o produtor não se sente obrigado a colocar o café no fair trade, e faz do jeito que dá”*. Acerca disso, acredita-se, que os contratos formais é uma forma mais eficiente de obrigar os produtores a cuidarem da qualidade, investindo e melhorando o manejo da sua produção, funcionando assim como forma de *enforcement* para estas transações. Ademais, os contratos formais, sobretudo de longo prazo, poderiam encorajar os produtores a realização dos investimentos necessários para melhoria da qualidade, gerando maior recorrência e frequência ao passo em que estes assegurem o padrão de qualidade demandado para estas transações. Portanto, mesmo que embora até o momento não tenha se observado apropriação de quase renda relacionadas aos investimentos específicos requeridos para estas transações, há espaço para tal, sobretudo relacionado a necessidade dos investimentos de custos irrecuperáveis demandados para estas alavancar a eficiência destas transações.

5.5.2 Transações envolvendo cooperativa e comprador (importador)

A partir das entrevistas com os agentes e a análise dos dados secundários, identificou-se que as transações envolvendo cooperativa e agente a jusante da cadeia FairTrade, no caso do café, é regrada mediante contratos formais de curto prazo, envolvendo a produção da safra sempre para o mesmo comprador. Conforme revelado pela cooperativa, *“é feito um contrato anual, renovado todo ano. Todo ano é feito uma nova negociação. [...] Nós começamos em 2011, em 2011 nós embarcamos 2 containeres, de 82 [pontos na SCAA e] acima. Em 2012 nós embarcamos 2 containeres. Em 2013 nós embarcamos 3 containeres. [...] Agora a gente espera embarcar 4 ou 5”*. Evidencia-se, portanto, que as transações envolvendo estes agentes têm sido frequentes e recorrentes desde o ano de 2011.

Neste ponto, a cooperativa explicou que ao atender os critérios exigidos pelo comprador, especialmente associados à especificidade física do atributo transacionado (qualidade do café), a transação se torna recorrente, desde que se tenha o certificado FairTrade válido. *“O contrato é 82 [pontos na SCAA], cada 1[ponto na SCAA] que você*

aumenta de qualidade a mais do que você contratou, eles te dão o direito de você oferecer pra eles mais um container. Então se você mandar um container 84, esse container vai gerar mais 2 containeres no ano seguinte". Sobre isto, a compradora revelou que a cooperativa tem desenvolvido um bom trabalho acerca dos critérios exigidos para esta transação, sobretudo relacionados ao padrão de qualidade, visto a dificuldade de assegurar essa especificidade, conforme já explicado.

A compradora sinaliza, que *"no Brasil, eu entendo que não existem muitas cooperativas organizadas para exportar, normalmente eles não tem informação suficiente para fazer isso. Exceto a, [nome da cooperativa] que tem uma ótima relação conosco. O grande problema está em entender o que o comprador de café deseja, especificamente relacionado à qualidade, as cooperativas tem muita dificuldade nisso, em entender isso"* [tradução nossa]. Apesar de a compradora revelar sobre a importância de se alcançar ao padrão de qualidade para inserção do café FairTrade no mercado externo. É relevante destacar, que o padrão de qualidade requerido a estas transações não são decorrentes da certificadora (FLO), mas sim instituídos pelo mercado (consumidor) e por isso exigidos diretamente pelo comprador a cooperativa. Ao passo que atualmente a FLO já reconhece a importância de se trabalhar estratégias para a melhoria do café.

Ratifica-se, de acordo com o entrevistado da cooperativa, que *"a qualidade é uma exigência de mercado. A certificação não tem nada a ver com qualidade, só que o mercado só compra se tiver qualidade"*. Corroborando com isso, a compradora explica a dinâmica da comercialização do café no fair trade. *"Deve-se entender isso como mercado, é um negócio, no final é business. Nos EUA, por exemplo, não se compra o café somente porque é fair trade. [...] Meu consumidor é um consumidor rico, então ele paga também pela qualidade e não só pelo apelo socioambiental"* [tradução nossa]. Portanto, a frequência e a recorrência destas transações estão diretamente associadas ao alcance do padrão de qualidade a ser atendido pela cooperativa.

Sobre as incertezas presentes nas transações envolvendo cooperativa e comprador para o café FairTrade, não foram observadas a presença destas. Embora isso, cabe destacar, que essas transações (T2) são reflexos das (T2), por sua vez, as incertezas verificadas nas (T1) devem ser aqui consideradas. Isso porque, conforme o entrevistado da cooperativa, *"a venda ocorre meio que de forma casada, a cooperativa é do produtor, então ela vende pro produtor"*. T1. Sendo assim, intempéries como chuva, seca, geadas, dentre outros, interferem na produção (T1), influenciando no volume e principalmente na qualidade do café a ser transacionado (T2). Entretanto até o momento, conforme já supracitado, a cooperativa e

produtores tem se utilizado de meios para minimizá-las, em (T1), e por isso, até o momento não tem gerado problemas para estas transações.

Diante disso, a frequência e a recorrência desta transação está diretamente associada ao alcance do padrão de qualidade que é requerido pelo agente comprador e do volume necessário a completar os containeres para exportação. Logo, o padrão de qualidade é influenciado substancialmente pelas incertezas presentes nas transações envolvendo produtores e cooperativa, influenciando a especificidade do ativo, este por sua vez, impacta a frequência e a recorrência destas transações. Dito de outra forma, o alto nível de especificidade do ativo observado nestas transações é resultado e resulta, respectivamente, daqueles atributos de transação (incertezas e frequência).

Sobre a especificidade do ativo transacionado, observaram as especificidades do tipo: de marca, dedicados e físico. Ora, o café deve ser produzido conforme os critérios preconizados pela *fair trade*. Para tanto, a cooperativa e comprador precisa possuir a certificação que os autorizem a atuar no *fair trade* frente à certificadora. Conforme já descrito, sabe-se que para aquisição da certificação a um custo de 1.300 euros. Além disso, esse mesmo valor deve ser pago todo ano para a certificadora, como uma espécie de taxa de manutenção da certificação.

Sendo assim, é relevante destacar que há custos associados tanto para obtenção da certificação, relacionados à sua implementação, quanto os custos oriundos para continuidade desta certificação. Verificaram-se também, custos associados a contratação de uma *trader* para realização da exportação da venda. A cooperativa revela que há um custo, para a cooperativa, de “[...] 50 reais, mais ou menos, por saca de café. E a gente sabe que o custo [da trader] é 0,50 \$ por libra peso, mais ou menos uns 12 reais por saca de café de 60 quilos”. Esses custos são decorrentes pelo fato de a cooperativa não ter capacidade de atuar neste mercado por conta própria, ou seja, sem a presença do exportador. Logo, ela sozinha não consegue efetivar a exportação, explicou a compradora. “*Nós entendemos que é difícil para a cooperativa fazer isso por conta própria, mas em algum momento eles terão que usar todos os conhecimentos e habilidades que possuem para fazer isso por conta própria*”.

Ademais, para estas transações em específico, a cooperativa explicou que possui dois técnicos (Q-Graders), que detém conhecimento sobre os padrões estabelecidos pela SCAA para mitigar a assimetria de informações; e conseqüentemente se proteger da possibilidade de comportamento oportunista do agente comprador sobre a cooperativa. Isso é necessário, segundo a cooperativa, pois a cooperativa tem a obrigatoriedade de assegurar à compradora o café FairTrade numa determinada qualidade. Essa qualidade demanda,

conforme supracitado, corresponde a 82 pontos da SCAA, que por sua vez, revela um elevado nível de especificidade física presente nestas transações. A compradora revelou que a cooperativa tem consciência que *“caso a qualidade não seja atingida, corre-se o risco de se ter um café lá na frente que não seja aceito, então devolvido”*.

Portanto, para estas transações, verificam-se dois níveis de especificidade do atributo transacionado. O primeiro corresponde aos atributos de bem de crença (especificidade de marca); e o segundo está relacionado ao padrão de qualidade (especificidade física). Conforme já descritos, estes atributos de bem de crença são mensurados mediante a certificação FairTrade, e controlados mediante a certificadora (FLO), via emissão da certificação válida aos agentes. Por outro lado, a especificidade ligada ao padrão de qualidade, é assegurada mediante a mensuração das dimensões deste atributo, sobretudo utilizando-se do modelo proposto de medição proposto pela SCAA. Sobre isto, a cooperativa revela que *“[...] a qualidade é 82 [pontos] na escala, e o prazo você diz quando você quer entregar. A cooperativa estimula, nós dizemos quando a gente quer entregar. Já a qualidade é uma exigência deles, e o volume é no mínimo um container[320 sacas, 19. 200 quilos de café]”*.

Observa-se que os atributos de qualidade são mensurados por meio da escala da SCAA. A cooperativa explica que o café é analisado a partir dos seguintes aspectos: *“fragrância, aroma, sabor, finalização, acidez, corpo, uniformidade (cada xícara não uniforme é menos 20) [...]”*, do mesmo modo como indicado nas T1. Além disso, o entrevistado da cooperativa revela que o café precisa possuir *“bebida limpa com no máximo 20 defeitos, 10% de cata e 0 de defeitos graves, que é preto, preto verde, ardido e 0 de xícara com problema. Tudo que não presta no café tem que ser no máximo 10%”*. O que está alinhado ao preconizado pela SCAA para cafés especiais (SCAA, 2014).

Embora no contrato tenha sido definida a pontuação de 82 na SCAA, conforme as entrevistas, os agentes revelaram que é permitido para estas transações um café de 80 pontos no escore da SCAA. Sobre isso, a cooperativa explica, *“eles aprovam na verdade até 81, eu falei 82, mas na verdade é 81 pontos. Na verdade é 80, mas 80 é muito próximo da margem, porque 79 já não é mais especial. Então todo mundo joga um pouco pra cima”*. Assim, trata-se de uma margem para absorver possíveis falhas na mensuração, ainda que mínimas, ou perdas de qualidade do lote após a aprovação da amostra. Além disso, pela SCAA (2014), os cafés que obtêm pontuação igual ou acima de 80 pontos no escore da tabela, já são considerados como cafés especiais.

Ainda sobre a mensuração dos atributos transacionados, ambos os agentes demonstraram conhecer acerca das dimensões transacionadas e do seu processo de mensuração. Neste ponto, cabe destacar que a própria cooperativa tem habilidade para realizar a prova do seu café, visto que a mesma conta com um laboratório e 2 Q-Graders, conforme relatou o entrevistado da cooperativa. Ainda sobre as provas, a compradora explica que normalmente são três os agentes envolvidos (cooperativa, exportador e comprador). Todos estes tem conhecimento das dimensões transacionadas, evitando com isso possíveis falhas nas transações, sobretudo associadas à qualidade demandada, bem como assimetrias de informação que por sua vez podem levar ao comportamento oportunista dos agentes.

Para o processo de mensuração, a cooperativa revelou que é enviada uma amostra para o comprador, “[...] *uma xícara pré embarque. Daí ele me manda a avaliação dele, daí eu já mando a instrução de embarque. Mas pode ocorrer de chegar lá e dar um problema, até agora não aconteceu, mas se acontecer a gente vai descobrir*”. Tais custos são suplantados pelo exportador, conforme indicou a cooperativa, “*a amostra é sempre paga pelo exportador, então não há diferença de custo*”. Nota-se, que todos os agentes estão envolvidos e tem o conhecimento das dimensões transacionadas, podendo garantir com isso o direito de propriedade do ativo transacionado. A compradora explica que, “[...] *nós temos a pessoa que faz esse teste para nós, o exportador também tem alguém que faz essa análise e assim todos nos ficamos seguros de todos os protocolos, da qualidade [...] e todos sabemos como está sendo feito, não dependendo somente do exportador ou de um lado só*”.

Os agentes revelaram que atualmente não há conflitos na mensuração, não indicando a presença de oportunismo entre estes agentes. “*Até hoje não teve, houve pequenas discussões, mas não era com o comprador, era como o intermediário, com o comprador nunca houve*”. O representante da cooperativa revela que, “*toda prova nossa, bate com a prova da [nome da compradora], prova dá praticamente a mesma coisa que a gente previu aqui*”. Essa convergência na mensuração dos cafés especiais é o objetivo do modelo desenvolvido pela SCAA (SCAA, 2014). Assim, os agentes entrevistados não indicaram problemas nestas transações, especialmente associado à assimetria de informação e comportamento oportunista. Embora isso, verificou-se que se o café obter uma pontuação acima de 82 pontos (pontuação exigida para efetivação da venda), não há remuneração extra a ser paga. Isso por sua vez, poderia resultar como incentivo de motivação ao produtor melhorar a sua qualidade.

Verifica-se, que há de fato uma criação de renda no café certificado como FairTrade em detrimento dos atributos impressos pela certificadora e do padrão de qualidade

alcançado. O entrevistado da cooperativa explica, por exemplo, se for vender como FairTrade, paga-se R\$ 370,00 pela saca do café que possui estes atributos (certificação FairTrade somados a um café de 82 pontos na SCAA). Por outro lado, se o mesmo for vendido no mercado brasileiro o preço pago corresponde a R\$215,00. Isso porque, “*o mercado brasileiro não compra [o café a esse preço]. Só a certificação fair trade que garante esse preço pra um café dessa qualidade, qualidade 82 [pontos na SCAA]*”. Essa diferença, ou seja, o diferencial de preço pago pelo *fair trade* em relação ao mercado convencional, bem como o prêmio repassado a cooperativa, pode ser compreendida como o valor da quase-renda gerada nestas transações. “*Cada container gera em torno de R\$17.000,00 reais de receita, de prêmio, e esse prêmio é revertido para a cooperativa, e umas das ações é a manutenção da cooperativa*”.

Embora isso, mesmo num nível de especificidade elevada dos ativos transacionados, não se observou apropriação da quase renda nas transações envolvendo estes agentes. Isso, possivelmente, deve-se ao fato de que o direito de propriedade destes é assegurado por meio da mensuração das dimensões dos atributos transacionados. Daí a necessidade de se observar as diferentes abordagens num enfoque complementar para se entender, de fato, como ocorre a configuração das governanças aqui estudadas, conforme quadro abaixo.

Quadro 10 - Aspectos complementares da ECT e da ECM presentes nas transações envolvendo cooperativa e comprador de café

ECT	ECM		
Especificidade do ativo	Dimensões	Mensuração	Controle
Marca	Certificação	Documento que comprove a certificação válida.	Auditoria realizada pela certificadora.
Dedicado	Trader e Q-Graders	Certificação junto a SCAA	
Físico (qualidade)	Fragrância, aroma, sabor, finalização, acidez, corpo, balanço, doçura, uniformidade, limpeza e defeito.	Análises laboratoriais por amostragem do produto.	Técnicos da cooperativa e da compradora (Q-graders).

Fonte: Elaborado pelo autor

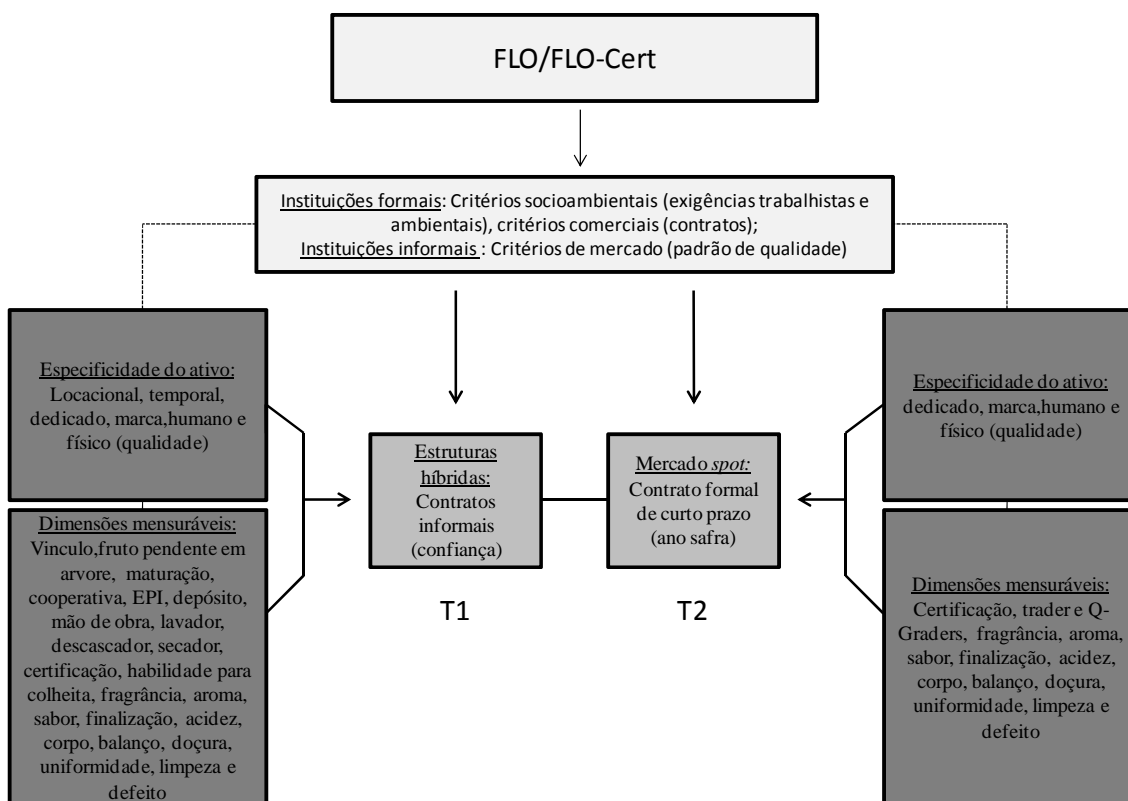
Diante do exposto, pela abordagem da Economia dos Custos de Transação, evidencia-se que as transações envolvendo cooperativa e comprador do café FairTrade ocorre via mercado, utilizando-se de contratos por ano safra. Ao se analisar essas transações, conforme Ménard (2004), elas já estão bem próximas das estruturas híbridas, sobretudo pela confiança em que os agentes tem desenvolvido enquanto transacionam. Essas transações,

quando analisados seus atributos, mostram-se desalinhadas pela abordagem da ECT, visto o elevado nível de especificidade do ativo nelas observados, demandando assim pelas formas híbridas. Por outro lado, pela ECM, o mercado tem sido suficiente para assegurar o direito de propriedade tendo a possibilidade de mensuração das dimensões dos atributos transacionados.

Embora isso, observou-se falhas na coordenação destas transações. Ora, o *fair trade* indica que as relações sejam constantes e recorrentes, sinalizando, portanto, a necessidade de uma forma de governança do tipo híbrida, porém mais formal. Além disso, o *fair trade* preconiza os pequenos produtores, assim cabe ao comprador, por exemplo, o financiamento e/ou adiantamento do pagamento para ser aplicado pelo produtor na produção ou colheita, possivelmente reduzindo as incertezas encontradas nas T1. Tais aspectos, possivelmente somente serão aplicados ao passo que for possível de assegurar uma frequência mais recorrente de longo prazo entre estes agentes. Além disso, a forma de governar via mercado, mesmo que por contrato formal por ano safra, não é suficiente para assegurar os investimentos requeridos nas T1, envolvendo produtores e cooperativas, conforme já explicitados, e associados a *sunk costs*.

Finalmente, a figura abaixo mostra de forma sintetizada os aspectos tratados e encontrados ao se analisar a configuração das estruturas de governança do Sistema FairTrade do café no Paraná.

Figura 12: Estruturas de governança no Sistema Agroindustrial FairTrade do café no Paraná a partir das categorias de análise



Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota-se a complementaridade de ambas as abordagens teóricas utilizadas nesta pesquisa para explicar a forma de governança utilizadas pelos agentes destes sistemas em suas diferentes transações (T1 e T2). Ao se considerar que as categorias de análises utilizadas para esta pesquisa foram às instituições, os atributos das transações e as dimensões mensuráveis tendo como pano de fundo o *fair trade*. Verificou-se que as transações envolvendo produtores e cooperativa, ocorrem mediante a forma híbrida via contrato formal de longo prazo, assegurando a especificidade dos atributos transacionados por meio da mensuração das dimensões. Por outro lado, as transações subsequentes a estas, ou seja, envolvendo cooperativa e comprador ocorrem mediante mercado, tendendo a relações híbridas do tipo confiança. Neste ponto, mesmo num nível elevado de especificidade do ativo, estes podem ser contratados via mercado, já que a possibilidade de mensuração das dimensões transacionadas assegura o direito de propriedade tanto associado a marca quanto ao padrão de qualidade demandado para estas transações.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao retomar a pergunta que norteou o desenvolvimento deste trabalho [Como os atributos das transações e a possibilidade de mensuração das dimensões são considerados nas estruturas de governança entre produtores rurais e agente a jusante envolvendo produtos FairTrade no Paraná?], constatou-se no Sistema FairTrade do Estado do Paraná a presença dos pressupostos tanto da Economia dos Custos de Transação quanto da Economia dos Custos de Mensuração, na configuração da suas estruturas de governança, sobretudo de modo complementar.

De maneira geral, foram observados o mercado e as estruturas híbridas como forma de governar as transações nesses Sistemas. Mais especificamente, as estruturas híbridas são utilizadas para as transações envolvendo produtores e cooperativa (T1), enquanto o mercado é usado para as transações subsequentes, ou seja, cooperativa e comprador (T2).

Ao se analisar essas estruturas de governança pela Economia dos Custos de Transação, verificou-se que o elevado nível de especificidade do ativo e as incertezas observadas nestas transações, especialmente para as transações envolvendo produtores e cooperativa (T1), indicam a necessidade de formas híbridas de se transacionar, neste caso, que gerem transações recorrentes e sejam suficientes para suplantar a necessidade de investimentos específicos, dada a possibilidade de *sunk costs*. Entretanto, as formas híbridas foram observadas apenas para as T1, sendo para as transações subsequentes (T2) identificado o mercado, via contratos informais e formais, a depender do produto transacionado.

Ademais, ainda que as transações em T1 sejam do tipo híbridas, como estão estruturadas, não há garantia de continuidade nestas transações, pois se não houver comprador da laranja e do café em T2, a cooperativa não manterá a compra do produto em T1. Portanto, é relacional, mas não há garantia de controle e mitigação de riscos comuns às estruturas de governança do tipo híbrida. Notadamente, a estrutura híbrida, tal como observada nestas transações, pode evitar a incerteza comportamental, mas não a incerteza de mercado. Assim, não existe proteção e mecanismos de coordenação que garantam a continuidade do sistema para as partes envolvidas. Logo, no final, essas transações ocorrem via mercado, visto que a T1 se deve a questões burocráticas.

Por outro lado, ao se considerar a ECM, observou-se a relevância da possibilidade de mensuração das dimensões transacionadas na configuração das formas de governança observadas neste estudo, tanto para T1 quanto para T2. Somente por isso, as estruturas de governança via mercado, mediante contratos por safra, suportam o elevado nível de especificidade dos atributos transacionados, assegurando o seu controle e o direito de propriedade.

Acerca disso, um ponto a se destacar nestes Sistemas refere-se aos custos decorrentes do controle e da mensuração das dimensões dos atributos, enquanto transacionados para se assegurar o direito de propriedade daqueles. Tais custos ocorrem e são mitigados em dois níveis. Via de regra, o primeiro associado à garantia do direito de propriedade do proprietário da certificação, e o segundo, atrelado aos direitos de propriedade do padrão de qualidade requeridos nestas transações, podendo ser compreendidos também como custos *ex ante* e *ex post*.

Assim, no primeiro nível, os custos e o controle da mensuração são respondidos pelos agentes envolvidos em T1, mais especificamente os custos são mitigados pelos produtores e o controle ocorre mediante atuação – *enforcement* da cooperativa e certificadora, e o direito de propriedade é assegurado mediante a certificação. Já os custos atrelados à mensuração do segundo nível de especificidade são suplantados e controlados pela cooperativa e comprador, e o direito de propriedade é assegurado por meio da mensuração das dimensões destes, especialmente atreladas à medição da qualidade.

Deste modo, o diferencial pago aos produtores para a produção FairTrade se torna, então, uma margem destinada também a cobrir os custos de coordenação desse Sistema que busca preconizar os produtores menos favorecidos econômica e socialmente. Ademais, o prêmio do comércio justo, que é recebido pela cooperativa, também contribui para com as despesas associadas à coordenação requerida para o comércio justo, enquanto que os custos relacionados à mensuração das dimensões relacionadas à qualidade do produto são suplantados pela indústria processadora. Esse diferencial de preço pago pode ser compreendido como uma remuneração necessária a se cobrir os custos necessários para se atender a essa demanda de mercado.

Notadamente, há uma geração de renda oriunda dos investimentos específicos, dos custos e esforços que são direcionados para se assegurar o direito de propriedade nos dois níveis de especificidade, associados aos custos irre recuperáveis. Entretanto, não se observou a

apropriação de renda entre os agentes enquanto transacionam, porém há margem para que isso ocorra, especialmente pelo desalinhamento encontrado nas formas de se governar. Ora, faz-se necessário se governar em T2 também mediante estruturas híbridas, tal como ocorre em T2, visto que as T1 são “amparadas” pela transação subsequente. Isso porque os investimentos necessários a T1, sobre associados a *sunk costs*, somente podem ser realizados na possibilidade de seus custos serem suplantados pelas transações subseqüentes, ou seja, T2.

Deste modo, ao passo que estes não são realizados, coloca-se em risco a continuidade deste Sistema Agroalimentar. Sobretudo, ao se considerar o que preconiza o *fair trade*, é preciso criar meios e estratégias para o fortalecimento dos pequenos produtores. Portanto, para a realização de tais investimentos, faz-se necessário o alinhamento em T2, à luz da ECT, alavancando, portanto, a eficiência dos Sistemas FairTrade.

Assim, há a necessidade de reestruturar a forma como essas transações têm sido realizadas para que os investimentos específicos necessários a estas transações possam ser realizadas, tendo como foco o fortalecimento dos pequenos produtores, menos capitalizados e tecnificados.

O desenvolvimento de projetos locais visando à cooperação do grupo para os aspectos mais falhos encontrados nesta pesquisa, como por exemplo, uma espécie de ateliê coletivo que reúna os investimentos necessários para a produção do café, como evidenciado na França, poderia contribuir com a melhor coordenação do Sistema FairTrade. Neste ponto, políticas privadas, oriundas e estruturadas pela certificadora, poderiam ser implementadas.

Embora o objetivo tenha se alcançado, é preciso salientar as limitações desse estudo. Ora, o estudo desse Sistema FairTrade se deu no recorte dos produtores e agentes a jusante, portanto a extensão e aplicação desta pesquisa aos outros segmentos fazem-se necessárias, a fim de generalizar tais conclusões para o sistema como um todo e, assim, desenvolver meios e estratégias eficientes visando alavancar a coordenação e manter sustentabilidade desse sistema.

Ainda que existam limitações no presente trabalho, a pesquisa fornece fundamentos teóricos e empíricos para o processamento e remodelagem das teorias aqui utilizadas. Neste estudo, por exemplo, notou-se que as transações via mercado são mais complexas do que aquelas preconizadas por Williamson (1985, 1991, 1996). Ora, mesmo num nível elevado de especificidade dos ativos, o mercado pode as suportar ao passo que seja

possível assegurar o direito de propriedade dos atributos mediante a mensuração das dimensões. Notadamente, observou-se também que a formatação do controle e dos custos do processo de mensuração e, conseqüentemente, dos custos para se assegurar o direito de propriedade podem, também, ser mais complexos que os tratados por Barzel (1982, 2002, 2003, 2005).

Logo, novos estudos inserindo a Economia dos Custos de Transação, conjuntamente com a Economia dos Custos de Mensuração, tendo como pano de fundo Sistemas Agroindustriais Certificados, seriam de grande valia para futuras pesquisas, trazendo a complementaridade entre ambas as teorias na explicação da organização da firma. Mais que isso, a compreensão do mercado *fair trade*, por meio da Teoria da Organização Industrial, poderá vir a contribuir para compreensão deste mercado, trazendo com isso novos elementos a serem considerados para melhor coordenação destes sistemas.

REFERÊNCIAS

ALCHIAN, Armen; DEMSETZ, Harold. Production, information costs, and economic organization. **American Economic Review**. Vol. 62, No. 5, 1972.

ABRAMOVAY, R. Agricultura familiar e desenvolvimento territorial. **Revista da Associação Brasileira de Reforma Agrária** — vols. 28 nº 1,2 3 e 29, nº1 Jan./dez. 1998 e jan./ago. 1999.

ANÁLISE estrutural da cafeicultura brasileira. **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento**: Secretaria de Produção e Agroenergia. 2009

ANNUAL REPORT 2007. **FAIR TRADE LABELLING ORGANIZATION INTERNATIONAL**. . Disponível em: <<http://www.Fair trade.net>>. Acesso em: 21 nov. 2013.

ANNUAL REPORT 2010. **FAIR TRADE LABELLING ORGANIZATION INTERNATIONAL**. . Disponível em: <<http://www.Fair trade.net>>. Acesso em: 21 nov. 2013.

ANNUAL REPORT 2011. **FAIR TRADE LABELLING ORGANIZATION INTERNATIONAL**. . Disponível em: <<http://www.Fair trade.net>>. Acesso em: 21 nov. 2013.

ANNUAL REPORT 2013. **FAIR TRADE LABELLING ORGANIZATION INTERNATIONAL**. . Disponível em: <<http://www.Fair trade.net>>. Acesso em: 21 nov. 2013.

ARBAGE, Alessandro Porporatti. **Custo de transação e seu impacto na formação e gestão de cadeia de suprimentos**: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul. 2004. 280 f. Tese (Doutorado em Administração)— Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

ARGYRES, N.; ZENGER, T. Capabilities, Transaction Costs, and Firm Boundaries: A Dynamic Perspective and Integration. **Social Science Research Network (SSRN)**. Available at SSRN: <Be>, Jun/2008.

AUGUSTO, C.; SOUZA, J.; CARIO, S. Estruturas de governança e recursos estratégicos em destilarias do estado do Paraná: uma análise a partir da compreensão da ECT e da VBR. **RAUSP: Revista de Administração**, São Paulo, v. 48, n. 1, p. 179-195, jan./fev./mar. 2013.

AZEVEDO, Paulo F. de. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura**, São Paulo, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.

BÁNKUTI, S.; BÁNKUTI, F.; BOUROULLEC, M. Incentives to fairtrade certification: the case of orange production in Paraná. In: CONGRESSO INTERNACIONAL SIAL, 6., 2013, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis, 2013.

BÁNKUTI, Sandra Mara Schiavi. **Análise das transações e estruturas de governança na cadeia produtiva do leite**: a França como referência. 2007. 307 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)–Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Produção, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2007.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2004.

BARRIENTOS, S.; CONROY, M.; JONES, E. Northern social movements and Fair Trade. In: RAYNOLDS, L.; MURRAY, D.; WILKINSON, J. (Org.). **Fair Trade**: the challenges of transforming globalization. London: Routledge, 2007. p. 51-62.

BARZEL, Y. Measurement cost and organization of markets, **The Journal of Law and Economics**, v. XXV, p. 24-48, apr. 1982.

BARZEL, Y. **Economic analysis of property right**. Cambridge University Press, 2. ed. 1997. 175 p

BARZEL, Y. Organizational forms and measurement costs. In: CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS. Cambridge, Massachusetts, **Proceedings**, 2002.

BARZEL, Y. (2003) Property rights in the firm. In: Anderson, T. L., & McChesney, F. S. (Eds.), **Property rights**: cooperation, conflict, and law (pp.43-57). New Jersey: Princeton University Press. 2003.

BARZEL, Y. Organizational Forms and Measurement Costs. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 161, p. 357-373, 2005.

BAUER, M W.; GASKEL, G. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som**: um manual prático. Rio de Janeiro: Vozes, 2008.

BELIK, W. Agroindústria e reestruturação industrial no Brasil: elementos para uma avaliação. IN: RAMOS, P.; RAEYDON, B. P. (Org.). **Agropecuária e agroindústria no Brasil**: ajuste, situação atual e perspectivas. ABRA, Campinas, SP, 1995.

BELLINGIERI, Julio Cesar; BORGES, Ana Claudia Giannini; SOUZA, José Gilberto de. Interpretações sobre fatores de exclusão de pequenos agricultores no setor citrícola. **Estudos geográficos**, Rio Claro, 10(1): 27-42, jan./jun., 2012 (ISSN 1678—698X).

BOUROULLEC, Melise Dantas Machado. **Governanças híbridas no comércio justo citrícola entre o Brasil e a Europa** :arranjos institucionais complementares aos contratos. 2010, 219 f. Tese (Doutorado)- Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2010.

CALEMAN, S. M. Q.; SPROESSER, R. L.; ZYLBERSZTAJN, D. Custos de mensuração e governança no agronegócio: um estudo de casos múltiplos no sistema agroindustrial da carne bovina. **Organizações Rurais e Agroindustriais**, v. 10, n. 3, p. 359-375, set./dez. 2008.

CANONICE, B. C. F. **Normas e padrões para elaboração de trabalhos acadêmicos**. 3. ed. Maringá: EDUEM, 2013.

COASE, Ronald H. The nature of the firm. **Economica**, Vol. 4, No. 16, 1937

CUNHA, G. J. da; SAES, M. S. M. Rastreabilidade e coordenação dos sistemas agroindustriais. **Revista Brasileira de Agroinformática**, São Paulo, v.7, n. 1, p. 29-43, 2005.

DEMO, P. **Metodologia do conhecimento científico**. São Paulo: Atlas, 2000.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. Introdução: a disciplina e a prática da pesquisa qualitativa. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. (Orgs.) **O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006. p. 15-41.

DESLANDES, Suely Ferreira; GOMES, Romeu; MINAYO, Maria Cecília de Souza (Org.) **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 27 ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2008, p. 9-29.

FARINA, E. M. M. Q.; NUNES, R. Desempenho do agronegócio no comércio exterior e governança nos sistemas agroindustriais das carnes de suínos e das carnes bovinas. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE ECONOMIA E GESTÃO DE REDES AGROALIMENTARES, 4., 2003, Ribeirão Preto, SP. **Anais...** Ribeirão Preto: EGNA, 2003. CD-ROM.

FARINA, E. M. Q ; ZYLBERSZTAJN, D. Economics of networks and patterns of competition in food and agribusiness. In: INTERNATIONAL CONFERENCE ON AGRI-FOO CHAIN- ECONOMICS AND MANAGEMENT,4., 2003, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto, 2003.

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

FARINA, Elizabeth M.M.Q. Competitividade e coordenação de Sistemas Agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão e Produção**. v. 6, n.3, p. 147-161, 1999.

FERRAN, F (2006), **Les déterminants a l'achat de produits issus du commerce équitable: une approche par les chainages cognitifs**. Tese (Doutorado). Université de Droit, d'Economie et des Sciences d' Aix-Marseille, Aix-Marseille, França.

FERRARI, D. L.. Agricultores familiares, exclusão e desafios para inserção econômica na produção de leite em Santa Catarina. **Informações econômicas**, São Paulo, v. 35, n. 1, p. 22-36, 2005.

FLEXOR, G. A globalização do sistema agroalimentar e seus desafios para o Brasil. **Economia-Ensaio**, Uberlândia, vol. 20, n. 2, pp. 63-95. 2006.

FLO. Fairtrade Labelling Organization (2013), Estatísticas. Disponível em: Disponível em: <<http://www.fairtrade.net/>>. Acesso em: 07 jun. 2013.

FLICK, Uwe. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

FURUBOTN, Eirik; RICHTER, Rudolf. **Institutions and economic theory: the contribution of the New Institutional Economics**. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2000. Flick (2009).

GIOVANNUCCI, D. **The State of Sustainable Coffee: A Study of Twelve Major Markets**. Cenicafe, Manizales Bogota, Columbia. 2003.

GOMES, Carla Cristina. **Alternativas encontradas para superação das principais dificuldades no processo de certificação Fair trade: um estudo multicase de organizações de pequenos produtores no Brasil**. Ribeirão Preto, 2010. 110 p. Dissertação (Mestrado)-Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto/USP, 2010.

HATANAKA, M; BAIN, C; BUSCH, L. Thirty-party certification in the global agrifood system, **Food Policy**, v. 30. p. 354-369, 2005.

HERTH, A. **Le Commerce Equitable: 40 propositions pour soutenir son développement**. Mission parlementaire auprès de Christian Jacob, Ministre des Petites et Moyennes Entreprises, du Commerce, de l'Artisanat, des Professions Libérales et de la Consommation, 2005.

JONES, P.; COMFORT, D.; HILLIER, D.(2003). Developing Customer Relationships Through Fair trade: a Case Study from the retail market in the UK. **Management Research News**, vol. 27, n. 3, pp.77-87.

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

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

LAFORGA, G. **Dinâmica do Comércio Justo, Associativismo e Agricultura Familiar na Citricultura Brasileira**. 2005, 345f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)-Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2005.

LAGENTE, S. **Impacto do comércio justo (Fair Trade) da FLO no Brasil: síntese dos relatórios de inspeção da FLO-Cert no Brasil**. Institut des hautes Etudes sur l'Amérique Latine, Paris, França, 2005.

LANGLOIS, Richard N. FOSS, Nicolai J. Capabilities and Governance the Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization. **Department of Economics Working Paper Series**. University of Connecticut. Dinamarca. p. 1-37, 1996.

LOURENZANI, A.; BÁNKUTI, S.; PETERSON, H. Geographical indication and lafs sustainability: evidences from specialty coffee from the norte pioneiro region in Brazil. In: CONGRESSO INTERNACIONAL SIAL. 6., 2013. Florianopolis. **Anais...** Florianópolis, 2013.

LYON, S. Evaluating fair trade consumption: politics, defetishization and producer participation. **International Journal of Consumer Studies**, London, v. 30, n. 5, p. 452-464, Sept. 2006.

LYON, S. Fair trade coffee and human rights in Guatemala. **Journal of Consumer Policy**, Leiden, v. 30, n. 3, p. 241-261, May 2007.

MÉNARD, C.; VALCESCHINI, E. New institutions for governingtheagri-foodindustry. **EuropeanReviewofAgriculturalEconomics**, v. 32, n. 3, p. 421-440, 2005.

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

MENDONÇA, Haroldo. **Comércio justo e economia solidária no Brasil e o papel da política pública na sua promoção: Economia solidária e políticas públicas**, 2011.

MERRIAM, Sharan B. **Qualitative Research and Case Study: applications in education**. Georgia: Copyright, 1998.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. O desafio da pesquisa social. In: DESLANDES, Suely Ferreira; GOMES, Romeu; MINAYO, Maria Cecília de Souza (Org.) **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 27. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2008, p. 9-29.

MIRANDA, B. V. **Diferenciação e geração de renda nos sistemas agroindustriais..2009**, 112 p. Dissertação(Mestrado)-Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

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.

MIRANDA, Bruno Varela; SAES, Maria Sylvia Macchione. Coordenação e qualidade no sistema FairTrade: o exemplo do café. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 14, n. 3, p. 367-379, 2012.

MURRAY, D., RAYNOLDS, L. Globalization and its antinomies: negotiating a Fair Trade movement. In: RAYNOLDS, L.; MURRAY, D.; WILKINSON, J. (Org.). **Fair Trade: the challenges of transforming globalization**. London: Routledge, 2007. p. 51-62.

NEVES, M. F. Introdução ao Marketing, Networks e Agronegócios. In Zylbersztajn, D; Scare, R.F (Org.)_____; CASTRO, L. T. (org.) **Marketing e Estratégia em Agronegócios e Alimentos**. São Paulo: Atlas, 2003.

NEVES, M.F., CHADDAD, F.R.; LAZZARINI, S. G. **Alimentos: Novos Tempos e Conceitos na Gestão de Negócios**. São Paulo – Editora Pioneira, 123 p. 2000.

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

NORTH, Douglass. **Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994, 38 p.

PEDINI, S.; AMÂNCIO, R.; AMÂNCIO, C. O. da G. O mercado solidário certificado: ruptura ou continuidade do mercado convencional? In: CONGRESSO BRASILEIRO DE SOCIOLOGIA, 14., 2009, Rio de Janeiro. **Resumos...** Rio de Janeiro: Sociedade Brasileira de Sociologia, 2009. p. 396.

PEDINI, Sérgio. **FAIR TRADE** : alternativa ao mercado convencional de café e processos de empoderamento de cafeicultores familiares. 2011. 174 f. Tese (Doutorado)-Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2011.

POUCHAIN, D.; KNOL, M. Les enjeux du commerce équitable. **Problèmes Économiques**. n. 2.927, 2007.

PROGRAMA CAFÉS DO BRASIL. APEX.2006. Disponível em: <<http://www.cafesdobrasil.com.br/>>. Acesso em: 23 nov. 2013.

RASTOIN, J.L., (2006), Le système alimentaire mondial est-il soluble dans le développement durable? Working Papers MOISA 200605, UMR MOISA: Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs: CIHEAM-IAMM, CIRAD, INRA, Montpellier SupAgro, IRD - Montpellier, France.

RAYNOLDS, L. Consumer/Producer links in fair trade coffee networks. **Sociologia ruralis**, Vol. 42, No. 4, 2002.

RAYNOLDS, L. T.; LONG, M. A. Fair/alternative trade: historical and empirical dimensions. In: RAYNOLDS, L. T.; MURRAY, D.; WILKINSON, J. (Ed.). **Fair trade: the challenges of transforming globalization**. London: Routledge, 2007. p. 15-32.

RAYNOLDS, L. T. Fair Trade bananas: broadening the movement and market in the United States. In: RAYNOLDS, L. T.; MURRAY, D.; WILKINSON, J. (Ed.). **Fair trade: the challenges of transforming globalization**. London: Routledge, 2007. p. 63-82.

REED, D. What corporations have to do with fair trade?: positive and normative analysis from a value chain perspective. **Journal of Business Ethics**, Leiden, v. 86, n. 1, p. 3-26, Apr. 2009. Supplement.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo, 2012

RINCÓN, J. DE PAULA, J. MACHADO, L. A. VIEIRA, A.(coords). **Termo de referência Sebrae para o comércio justo**. Brasília: Sebrae, 2005, 64p.

SAES, M. S. M. **Diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura: a cafeicultura de pequena escala**. 2008. 162 f. Tese (Livre Docência)-Universidade de São Paulo. 2008.

SAES, Maria Sylvia Macchione. **Estratégias de diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura: a produção de pequena escala**. São Paulo: Annablume, Papesp, 2009.

SELLTIZ, C.; JAHODA, M.; DEUTSCH, M.; COOK, S. M. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. São Paulo: Herder, 1967.

SILVA, E. C.; JR. CASTRO, L.G.; ANDRADE, F. T.; CHAGAS, I.S.P.; CONSENTINE, F. T. *Fair trade: um estudo exploratório de suas origens, características e relação entre seus principais agentes*. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL – SOBER, 57., 2009, Porto Alegre. **Anais...** Ribeirão Preto: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2009.

SOUZA, J. P. de; BÁNKUTI, S. M. S. Contracts in pork chain under measurement and Transaction approaches: a study in western Paraná. 7TH RESEARCH WORKSHOP ON INSTITUTIONS AND ORGANIZATIONS – **RWIO**, Center for Organization Studies – CORS. October 01-02nd, 2012.

TAYLOR, L. P.; MURRAY L. D.; RAYNOLDS T.L: Keeping Trade Fair: Governance Challenges in the *Fair trade* Coffee Initiative’, **Sustainable Development** 13, 199–208. 2005

TAYLOR, Peter Leigh. **Poverty alleviation through participation in fair trade coffee networks: synthesis of case study research question findings**. Background paper prepared for project funded by the Community and Resource Development Program. New York: The Ford Foundation, 2002.

TRIVIÑOS, Augusto N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. Atlas: São Paulo, 2010.

VIEIRA, M. M. F.; ZOUAIN, D. M. **Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2005.

WILKINSON, J. **A agricultura familiar ante o novo padrão de competitividade do sistema agroalimentar na América Latina**. Estudos Sociais e Agricultura, Rio de Janeiro, 2003. 62-87.

WILKINSON, J. Fair trade: dynamic and dilemmas of a market oriented global social movement. **Journal of Consumer Policy**, Leiden, v. 30, n. 3, p. 219-239, Mar. 2007.

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

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

WILLIAMSON, O. E.. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**. v. 38, p. 595-613, 2000.

WILLIAMSON, O. E. **The Theory of the Firm as Governance Structure: from choice to contract**. 2002.(Working Paper).

WINKLER, Carolina Andréa Gomes. **Estruturas de governança e apropriação de renda do sistema agroindustrial do café**. 2013, 137 f. Dissertação (Mestrado em Administração)-Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2013.

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

ZYLBERSZTAJN, Décio. **Estruturas de governança e coordenação do Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese de livre docência apresentada no Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo: 1995.

_____. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. In: SOUZA, José Paulo de; PRADO, Ivanor Nunes do (Org.). **Cadeias produtivas: estudos sobre competitividade e coordenação**. 2. ed. Maringá: EDUEM, 2009.

APÊNDICES

Apêndices

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ – UEM
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Entrevista nº __

Esta pesquisa, de caráter acadêmico, investiga as relações contratuais formais e informais envolvendo o produtor e agentes a jusante da cadeia de produtos FairTrade no Estado do Paraná, visando a contribuir para eficácia dessa cadeia. A identidade dos participantes e as respostas individuais serão mantidas confidenciais, e armazenadas em meio eletrônico sob a guarda do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (DAD/UEM). Nenhuma empresa ou participante será nomeado em qualquer publicação sem a sua prévia e formal autorização.

Nome do entrevistado:	
Endereço:	
Celular:	
Mora na propriedade:	Tem outras propriedades:
Tamanho da propriedade:	Tempo na atividade (ano de início):
Cooperado da:	
Produção total de (laranja ou café):	Produção total de (laranja ou café) FT:
Total de empregados na atividade:	
Destino da venda:	

1) Quanto às atividades produzidas na propriedade, no ano de 2013, representam:

Atividade	Percentual da renda	Houve crescimento nos últimos cinco anos

1) Por que a % destinada ao comércio justo tem aumentado ou diminuído?

2) Qual a importância da produção de (laranja ou café) (em termos de renda) em relação aos demais produtos cultivados? (e da (laranja ou café) FairTrade?)

- 3) Quais espécies de (laranja ou café) são produzidas? Quais (laranja ou café)s são destinadas ao comércio justo?

- 4) O que o senhor entende por certificação FairTrade? É difícil entender a certificação FairTrade? Se sim, por quê?

- 5) Como se deu o interesse pela certificação FairTrade?

- 6) Como o senhor se tornou um produtor de (laranja ou café) FairTrade? (no sentido histórico, dificuldades, oportunidades, evolução)?

- 7) Quais os critérios mínimos exigidos ao produtor para tornar-se um produtor FairTrade? (em termos de regras específicas de produção, em termos de qualidade, quantidade e ou distância)?

- 8) Essas condições (critérios) são estipuladas em contrato? (em caso negativo, como esse contato informal é realizado?) (regras formais e informais).

- 9) Existem mecanismos de punição para produtores que descumprem as condições impostas? Como são verificadas e/ou auditadas? Quais são esses mecanismos?

- 10) Além das exigências da FLO, há outras exigências por parte de outros agentes, por exemplo, empresa processadora? Se sim, quais exigências? É realizado algum tipo de controle/inspeção?

- 11) Algum agente ou organização auxilia ou auxiliou no atendimento de algumas das exigências do comércio justo? Quem? Quais auxílios foram dados?

- 12) Quais as mudanças que foram realizadas em sua propriedade? Quais os custos para se manter um produtor FairTrade?

- 13) Quais os investimentos especialmente realizados para atuar no comércio justo (equipamentos, instalações e estruturas físicas, condições de trabalho, recursos humanos, meio ambiente e certificação)?

- 14) Quais as diferenças na produção da (laranja ou café) convencional em relação a (laranja ou café) destinada ao comércio justo? (custos, técnicas, investimentos, características do produto?)

- 15) Qual o papel da cooperativa no sistema FairTrade? (transação, posicionamento, funções, quais atividades devem desenvolver)

- 16) Como ocorre a atuação da FLO para garantir a adequação as regras do comércio justo?

- 17) Como ocorre a atuação da cooperativa para garantir a adequação as regras do comércio justo?

- 18) Quais as principais dificuldades para os produtores diante das exigências do comércio justo? Essas exigências são feitas por quem?

OBTENÇÃO DO PRODUTO FAIRTRADE

- 19) No momento da venda, como funcionam as transações da compra da (laranja ou café) FairTrade:
- a. Identificar os contratos (formal ou informal)
 - b. Verificar padronização dos contratos (flexibilidade no contrato?)
 - c. O que é definido em contrato
 - i. (preço fixo, preço variável; pré-definido, pós-definido)
 - ii. Qualidade da matéria-prima entregue
 - iii. Regularidade de entrega (volume, prazos)
 - iv. Pagamento do produto (prazos, formas de pagamento)
 - v. fornecimento de crédito
 - vi. outros
- 20) Os critérios que são estabelecidos em contratos envolvendo cooperativa e produtores, podem ser verificados (medidos, mensurados)? Como? Cada critério é fácil ou difícil de mensurar? Quais as formas de controle? (destrinchar)
-
-
- 21) Quais são as diferenças de contrato na transação para a (laranja ou café) certificada FairTrade em relação a (laranja ou café) convencional (não FairTrade, neste caso)?
-
-
- 22) Os contratos são descumpridos? Como eles são descumpridos? Porque eles são descumpridos? (no extremo, por que o produtor deixa de entregar a (laranja ou café) à empresa ou por que a empresa deixa de comprar a (laranja ou café))?
- a. Termos contratuais não cumpridos
 - b. Melhores condições de venda encontradas pelos fornecedores
 - c. Melhores condições de compra encontradas pela empresa
 - d. Conflitos
 - e. outros
- 23) Os descumprimentos destes contratos podem ocorrer por má fé de alguma das partes – (no intuito de receber vantagens de preço, de entrega, ou de se beneficiar)?
-
-
- 24) Algum tipo de incerteza (climática, qualidade, preço, demanda, produção) pode ocorrer nessas transações?

25) Como é possível se proteger dessas incertezas?

26) Com que frequência as transações são realizadas com produtores de (laranja ou café)?

27) É demandado aos produtores algum tipo de investimento pela cooperativa e processadora? Esses recursos perdem valor caso sejam reempregados em outro tipo de transação e/ou normalmente servem somente para as atividades para as quais são comprados? (Investimentos requeridos pela FLO, duplicar)

28) Existe outra atividade que na sua percepção seria mais rentável que a produção de (laranja ou café) FairTrade? Se sim, por quais motivos ainda não mudou de atividade?

29) Quais os principais problemas envolvendo a relação com produtores de (laranja ou café) FairTrade (cooperativa e processadora). Existem conflitos? Quais são os procedimentos para solucioná-los? Alguma das partes pode ficar sem conhecer alguns aspectos da transação realizada, isto é, pode faltar conhecimento para uma das partes?

30) O controle sobre o processo de produção e a matéria prima da mesma é suficiente para proteger a certificação FairTrade?

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ – UEM
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMISNISTRAÇÃO

Entrevista nº ____

Esta pesquisa, de caráter acadêmico, investiga as relações contratuais formais e informais envolvendo o produtor e agentes a jusante da cadeia de produtos FairTrade no Estado do Paraná, visando a contribuir para eficácia dessa cadeia. A identidade dos participantes e as respostas individuais serão mantidas confidenciais, e armazenadas em meio eletrônico sob a guarda do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (DAD/UEM). Nenhuma empresa ou participante será nomeado em qualquer publicação sem a sua prévia e formal autorização.

Nome do entrevistado		Cargo:
Cooperativa		
Ano de fundação	Área de atuação:	
Produto comercializado		
Total de cooperados:		
Total de citricultores		
Total de citricultores certificados no comércio justo		

CERTIFICAÇÃO FAIRTRADE

- 1) Para a cooperativa, o que é a certificação FairTrade em termos de conceito?

- 2) Como se deu o processo de certificação FairTrade pela Cooperativa? (no sentido histórico, dificuldades, oportunidades, evolução)?

- 3) Qual o papel da cooperativa no sistema FairTrade? (transação, posicionamento, funções, quais atividades devem desenvolver)

- 4) Quais as exigências para obtenção da certificação FairTrade para a cooperativa? (houve a necessidade de investimentos ou modificações para esta certificação, cargos)

-
-
- 5) Como ocorre a atuação da FLO para garantir a adequação da cooperativa as regras do comércio justo?
-
-
- 6) Para a cooperativa é difícil entender o processo de certificação FairTrade? (sobre as informações, como são adquiridas, são difíceis, são incompletas, são de fácil acesso)
-
-
- 7) Como o produtor pode se tornar um fornecedor de (laranja ou café) certificada FairTrade para a cooperativa (processo de produção, cursos, treinamento)?
-
-
- 8) Quais os critérios mínimos para incluí-los na lista de fornecedores certificados como FairTrade? (em termos de regras específicas de produção, em termos de qualidade, quantidade e ou distância)?
-
-
- 9) Essas condições (critérios) são estipuladas em contrato? (em caso negativo, como esse contato informal é realizado?) (regras formais e informais).
-
-
- 10) Qual a atuação da FLO para garantir a adequação dos produtores as regras do comércio justo?
-
-
- 11) Existem mecanismos de punição para produtores que descumprem as condições impostas? Como são verificadas e/ou auditadas? Quais são esses mecanismos?
-
-
- 12) Quais as principais dificuldades para os produtores diante das exigências da FLO? São demandados aos produtores investimentos específicos pela FLO?
-
-

- 13) Para o produtor é difícil entender o processo de certificação FairTrade? (sobre as informações, como são adquiridas, são difíceis, são incompletas).

OBTENÇÃO DO PRODUTO FAIRTRADE

- 14) Considerando a compra da matéria prima (laranja ou café) FairTrade pela cooperativa, qual a origem do produto? (existe um processo de compra e venda, ele vende direto para a processadora, há a possibilidade de compra de não cooperados) (em termos percentuais)

- a) mercado spot (com ou sem contrato imediato)_____
- b) contrato formal de longo prazo_____
- c) acordo ou contrato informal:_____
- d) produção própria:_____
- e) outros:_____

- 15) No momento da compra, como funcionam as transações da compra da (laranja ou café) FairTrade (tanto da cooperativa para o produtor / quanto da processadora para a cooperativa)?

- a. Identificar os contratos (formal ou informal)
- b. Verificar padronização dos contratos (flexibilidade no contrato?)
- c. O que é definido em contrato
- i. (preço fixo, preço variável; pré-definido, pós-definido)
 - ii. Qualidade da matéria-prima entregue
 - iii. Regularidade de entrega (volume, prazos)
 - iv. Pagamento do produto (prazos, formas de pagamento)
 - v. fornecimento de crédito
 - vi. outros

- 16) Os critérios que são estabelecidos em contratos envolvendo cooperativa, produtores e processadora, podem ser verificados (medidos, mensurados)? Como? Cada critério é fácil ou difícil de mensurar? Quais as formas de controle? (destrinchar)

- 17) Quais são as diferenças de contrato na transação para a (laranja ou café) certificada FairTrade em relação a (laranja ou café) convencional (não FairTrade, neste caso)?

- 18) Os contratos são descumpridos? Como eles são descumpridos? Porque eles são descumpridos? (no extremo, por que o produtor deixa de entregar a (laranja ou café) à empresa ou por que a empresa deixa de comprar a (laranja ou café))?
- Termos contratuais não cumpridos
 - Melhores condições de venda encontradas pelos fornecedores
 - Melhores condições de compra encontradas pela empresa
 - Conflitos
 - outros
- 19) O descumprimentos destes contratos pode ocorrer por má fé de alguma das partes – produtores, cooperativas e processadora (no intuito de receber vantagens de preço, de entrega, ou de se beneficiar)?
-
-
- 20) Algum tipo de incerteza (climática, qualidade, preço, demanda, produção) pode ocorrer nessas transações?
-
-
- 21) Como é possível se proteger dessas incertezas?
-
-
- 22) Com que frequência as transações são realizadas com produtores de (laranja ou café)?
-
-
- 23) É demandado aos produtores algum tipo de investimento pela cooperativa e processadora (bem como a processadora, exige da cooperativa algum investimento)? Esses recursos perdem valor caso sejam reempregados em outro tipo de transação e/ou normalmente servem somente para as atividades para as quais são comprados? (Investimentos requeridos pela FLO, duplicar)
-
-
- 24) Quais os principais problemas envolvendo a relação com produtores de (laranja ou café) FairTrade (cooperativa e produtor). Existem conflitos? Quais são os procedimentos para solucioná-los? Alguma das partes pode ficar sem conhecer alguns aspectos da transação realizada, isto é, pode faltar conhecimento para uma das partes?

-
-
- 25) Quais os principais problemas envolvendo a relação entre a cooperativa e a processadora de (laranja ou café) FairTrade? Existem conflitos? Quais são os procedimentos para solucioná-los? Alguma das partes pode ficar sem conhecer alguns aspectos da transação realizada, isto é, pode faltar conhecimento para uma das partes?

-
-
- 26) O controle sobre o processo de produção e a matéria prima da mesma é suficiente para proteger a certificação FairTrade?

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ – UEM
 CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
 DEPARTAMENTO DE ADMISNISTRAÇÃO

Entrevista nº ____

Esta pesquisa, de caráter acadêmico, investiga as relações contratuais formais e informais envolvendo o produtor e agentes a jusante da cadeia de produtos FairTrade no Estado do Paraná, visando a contribuir para eficácia dessa cadeia. A identidade dos participantes e as respostas individuais serão mantidas confidenciais, e armazenadas em meio eletrônico sob a guarda do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (DAD/UEM). Nenhuma empresa ou participante será nomeado em qualquer publicação sem a sua prévia e formal autorização.

Questionário aplicado a empresa compradora de laranja FairTrade

Entrevistado:	
Cargo:	Ano da contratação:
Empresa:	Ano de fundação:
Produtos comercializados:	
Capacidade produtiva:	
Volume processado:	
Número de produtores com contratos	
Número de produtores fairtrade com contratos	
Destino da venda: nomear empresas compradoras e pais de destino	
Data da entrevista:	

CERTIFICAÇÃO FAIRTRADE

- 1) Para a indústria, o que é a certificação FairTrade em termos de conceito?

- 2) Como se deu o processo de certificação FairTrade pela empresa? (no sentido histórico, conte-nos um pouco sobre as dificuldades e a evolução)

- 3) Qual o papel da empresa processadora na cadeia produtiva FairTrade? (quais atividades devem ser desenvolvidas, quais as funções)

- 4) Quais foram as exigências para obtenção da certificação FairTrade feitas a empresa pela FLO? (Investimentos específicos foram requeridos?)

- 5) Quais as exigências de mercado para a inserção de produtos FairTrade? (outras garantias, outros controles de processo, outros atributos de processo, outras certificações)

- 6) Como ocorre a atuação da FLO para garantir a adequação da indústria as regras do comércio justo?

- 7) Para a indústria é difícil entender o processo de certificação FairTrade? Como as informações são adquiridas? São de fácil acesso?

- 8) Como ocorre a captação de fornecedores (produtores) de laranja produzida sob os critérios FairTrade?

- 9) Há diferenças nas transações de compra e venda da laranja convencional em relação a da laranja FairTrade? Se sim, quais as principais diferenças?

OBTENÇÃO DO PRODUTO FAIRTRADE

- 10) Considerando a compra da matéria prima laranja FairTrade pela indústria qual a origem do produto? (de quem? quais cooperativas? produtores independentes?

f) mercado spot (com ou sem contrato imediato)_____

- g) contrato formal de longo prazo _____
- h) acordo ou contrato informal: _____
- i) produção própria: _____
- j) outros: _____

11) Quais são os **critérios mínimos requeridos** (critérios verificáveis no ato da entrega do produto e critérios não verificáveis, típicos de processo) pela firma processadora na compra da laranja FairTrade (critérios de qualidade, prazo de entrega, quantidade)?

12) Esses critérios são colocados em contrato? São passíveis de serem verificados? Como são mensurados? Há dificuldades e custos de mensuração e controle?

13) Como ocorre a punição das não conformidades do contrato? Como os critérios que não podem ser verificados ex-post são garantidos? (formas de controle) (visita a fazenda)

14) Esta empresa tem tido problemas com a qualidade da laranja junto a seus fornecedores? Se existem problemas, quais os mais frequentes?

15) Como é estabelecido o preço pago pela laranja a cooperativa?

16) Os contratos são descumpridos? Como eles são descumpridos? Porque eles são descumpridos? (no extremo, por que o produtor deixa de entregar a laranja à empresa ou por que a empresa deixa de comprar a laranja)?

- a. Termos contratuais não cumpridos
- b. Melhores condições de venda encontradas pelos fornecedores
- c. Melhores condições de compra encontradas pela empresa
- d. Conflitos
- e. outros

17) O descumprimentos destes contratos pode ocorrer por má fé de alguma das partes – produtores, cooperativas e processadora (no intuito de receber vantagens de preço, de entrega, ou de se beneficiar)?

18) Quais são as diferenças de contrato na transação para a laranja certificada FairTrade em relação a laranja convencional (não FairTrade, neste caso)?

19) Algum tipo de incerteza (climática, qualidade, preço, demanda, produção) pode ocorrer nessas transações?

20) Como é possível se proteger dessas incertezas?

21) Com que frequência as transações são realizadas com a cooperativa de laranja FairTrade? Há quanto tempo ocorrem essas transações? (na região, quais as opções de obtenção da laranja FairTrade?)

22) É demandado aos produtores e a cooperativa algum tipo de investimento pela processadora? Esses recursos perdem valor caso sejam reempregados em outro tipo de transação e/ou normalmente servem somente para as atividades para as quais são comprados? (Investimentos requeridos pela FLO, duplicar)

23) Quais os principais problemas envolvendo a relação com produtores de laranja e a processadora FairTrade (cooperativa e processadora). Existem conflitos? Quais são os procedimentos para solucioná-los?

24) Assimetria de informação, ex: dos carros usados.

25) O controle sobre o processo de produção e sobre matéria prima da mesma é suficiente para proteger a certificação FairTrade?

26) Brevemente conte um pouco da história do FairTrade na região ?

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ – UEM
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMISNISTRAÇÃO

Entrevista nº ____

Esta pesquisa, de caráter acadêmico, investiga as relações contratuais formais e informais envolvendo o produtor e agentes a jusante da cadeia de produtos FairTrade no Estado do Paraná, visando a contribuir para eficácia dessa cadeia. A identidade dos participantes e as respostas individuais serão mantidas confidenciais, e armazenadas em meio eletrônico sob a guarda do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (DAD/UEM). Nenhuma empresa ou participante será nomeado em qualquer publicação sem a sua prévia e formal autorização.

Questionário aplicado a empresa compradora de café FairTrade

Entrevistado:	
Cargo:	Ano da contratação:
Empresa:	Ano de fundação:
Produtos comercializados:	
Capacidade produtiva:	
Volume processado:	
Número de produtores com contratos	
Número de produtores fairtrade com contratos	
Destino da venda: nomear empresas compradoras e país de destino	
Data da entrevista:	

CERTIFICAÇÃO FAIRTRADE

- 1 Para a empresa, o que é a certificação FairTrade em termos de conceito?

- 2 Como se deu o processo de certificação FairTrade pela empresa? (no sentido histórico, conte-nos um pouco sobre as dificuldades e a evolução)

- 3 Qual o papel da empresa na cadeia produtiva FairTrade? (quais atividades devem ser desenvolvidas, quais as funções)

-
-
- 4 Quais foram as exigências para obtenção da certificação FairTrade feitas a empresa pela FLO? (Investimentos específicos foram requeridos?)

-
-
- 5 Quais as exigências de mercado para a inserção de produtos FairTrade? (outras garantias, outros controles de processo, outros atributos de processo, outras certificações).

-
-
- 6 Como ocorre a atuação da FLO para garantir a adequação da indústria as regras do comércio justo?

-
-
- 7 Para a indústria é difícil entender o processo de certificação FairTrade? Como as informações são adquiridas? São de fácil acesso?

-
-
- 8 Como ocorre a captação de fornecedores (produtores) de café produzido sob os critérios FairTrade?

-
-
- 9 Há diferenças nas transações de compra e venda do café convencional em relação ao café FairTrade? Se sim, quais as principais diferenças?

OBTENÇÃO DO PRODUTO FAIRTRADE

- 10 Considerando a compra da matéria prima café FairTrade pela indústria qual a origem do produto? (de quem? quais cooperativas? produtores independentes?)
- Mercado spot (com ou sem contrato imediato)_____
 - Contrato formal de longo prazo_____
 - Acordo ou contrato informal:_____
 - Produção própria:_____

- Outros: _____

11 Quais são os **critérios mínimos requeridos** (critérios verificáveis no ato da entrega do produto e critérios não verificáveis, típicos de processo) pela firma processadora na compra do café FairTrade (critérios de qualidade, prazo de entrega, quantidade)?

12 Esses critérios são colocados em contrato? São passíveis de serem verificados? Como são mensurados? Há dificuldades e custos de mensuração e controle?

13 Como ocorre a punição das não conformidades do contrato? Como os critérios que não podem ser verificados ex-post são garantidos? (formas de controle) (visita a fazenda)

14 Esta empresa tem tido problemas com a qualidade do café junto a seus fornecedores? Se existem problemas, quais os mais frequentes?

15 Como é estabelecido o preço pago pelo café a cooperativa?

16 Os contratos são descumpridos? Como eles são descumpridos? Porque eles são descumpridos? (no extremo, por que o produtor deixa de entregar a laranja à empresa ou por que a empresa deixa de comprar a laranja)?

- Termos contratuais não cumpridos
- Melhores condições de venda encontradas pelos fornecedores
- Melhores condições de compra encontradas pela empresa
- Conflitos
- outros

17 O descumprimentos destes contratos pode ocorrer por má fé de alguma das partes – produtores, cooperativas e processadora (no intuito de receber vantagens de preço, de entrega, ou de se beneficiar)?

18 Quais são as diferenças de contrato na transação para o café certificado FairTrade em relação a do café convencional (não FairTrade, neste caso)?

19 Algum tipo de incerteza (climática, qualidade, preço, demanda, produção) pode ocorrer nessas transações?

20 Como é possível se proteger dessas incertezas?

21 Com que frequência as transações são realizadas com a cooperativa de café FairTrade? Há quanto tempo ocorrem essas transações? (na região, quais as opções de obtenção da (laranja ou café) FairTrade?

22 É demandado aos produtores e a cooperativa algum tipo de investimento pela processadora? Esses recursos perdem valor caso sejam reempregados em outro tipo de transação e/ou normalmente servem somente para as atividades para as quais são comprados? (Investimentos requeridos pela FLO, duplicar)

23 Quais os principais problemas envolvendo a relação com produtores de café e a empresa compradora de café FairTrade. Existem conflitos? Quais são os procedimentos para solucioná-los?

24 Assimetria de informação, ex: dos carros usados.

25 O controle sobre o processo de produção e sobre matéria prima da mesma é suficiente para proteger a certificação FairTrade?
