



CrossMark

REGE - REVISTA DE GESTÃO

REGE
Revista de Gestão

REGE - Revista de Gestão 23 (2016) 159–171

<http://www.regeusp.com.br/>

Administração Agroindustrial

Teorias institucionais aplicadas aos estudos de sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio café: uma análise conceitual

Theories institutional applied to agro industrial systems studies in the context of coffee agribusiness: a conceptual analysis

Geraldo Magela Jardim Barra* e Marcelo Bronzo Ladeira

Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Belo Horizonte, MG, Brasil

Recebido em 5 de setembro de 2015; aceito em 29 de dezembro de 2015

Disponível na internet em 20 de maio de 2016

Resumo

Neste artigo, os clássicos das teorias institucionais serão revisitados, será sistematizada uma análise conceitual a ser aplicada aos estudos de sistemas agroindustriais (SAGs) no contexto do agronegócio café. Com base na análise das teorias institucionais, foi feita a contextualização histórica do ambiente institucional do sistema agroindustrial do café no Brasil, enfatizaram-se as ações coletivas da Federação dos Cafeicultores do Cerrado (FCC). A partir dessa contextualização, demonstrou-se que a nova economia institucional pela vertente da economia dos custos de transação produz uma análise das estratégias desses sistemas produtivos consistente do ponto de vista conceitual e que a nova sociologia institucional apresenta abordagens diferentes noutra perspectiva. Propõe-se a conjugação dos clássicos da nova sociologia econômica aos clássicos sociológicos da teoria do capital social como uma possibilidade para o enriquecimento teórico da discussão desse tema. Foi proposto um quadro comparativo para a aplicabilidade das teorias institucionais para o estudo dos SAGs. Por fim, um conjunto de pontos para reflexões e questões norteadoras para estudos posteriores foi apresentado.

© 2016 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Publicado por Elsevier Editora Ltda. Este é um artigo Open Access sob uma licença CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Palavras-chave: Sistema agroindustrial do café; Economia dos custos de transação; Nova sociologia institucional; Nova sociologia econômica

Abstract

In this article, the classic institutional theories will be revisited, systematizing a conceptual analysis to be applied to studies of agribusiness systems in the coffee business context. Based on the analysis of institutional theories, the historical context of the institutional environment of the coffee agribusiness system in Brazil took place, emphasizing the collective actions of the Federation of the Cerrado Coffee Growers (FCC). From this context, it was shown that the new institutional economics from the aspect of transaction costs economy produces an analysis of these strategies consistent production systems from the conceptual point of view and that the new institutional sociology presents different approaches another perspective. It is proposed the combination of the classics of new economic sociology to classical sociological theory of social capital as a possibility for the enrichment of the theoretical discussion of this topic. A comparative table was proposed to the applicability of institutional theories to the study of SAG's. Finally, a set of points for reflections and guiding questions for further studies were made.

© 2016 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Published by Elsevier Editora Ltda. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Keywords: Agribusiness system Coffee; Economics transaction costs; New institutional sociology; New economic sociology

* Autor para correspondência.

E-mail: gmjbar@yahoo.com.br (G.M.J. Barra).

A revisão por pares é da responsabilidade do Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo (FEA/USP).

<http://dx.doi.org/10.1016/j.rege.2015.12.005>

1809-2276/© 2016 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Publicado por Elsevier Editora Ltda. Este é um artigo Open Access sob uma licença CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Introdução

No contexto do agronegócio, a expansão do mercado de cafés diferenciados e a demanda por cafés certificados nos mercados internacionais exigiram dos empresários brasileiros desse setor atividades de coordenação dos sistemas agroindustriais (SAGs) não só em nível horizontal, por meio de parcerias e dinamização de práticas colaborativas entre organizações, mas também em nível vertical, considerando-se movimentos de desverticalização e práticas de terceirização no setor.

De fato, as vendas de cafés certificados no mundo cresceram muito desde 2000 (Potts et al., 2014). Estima-se que mais de oito milhões de sacas de cafés certificados sejam exportadas por ano pelo Brasil (Cecafe, 2014). Assim sendo, é importante compreender a dinâmica desse SAG, na medida em que o Brasil é considerado o maior produtor de café, com 45,3 milhões de sacas vendidas, e o maior exportador, com 36,7 milhões de sacas em 2014 (Informe Estatístico do Café, 2015).

No Brasil, os estudos sobre SAGs têm sido feitos com base na fundamentação teórica da economia dos custos de transação – ECT (Zylbersztajn, 1995; Machado, 2000; Nassar, 2001; Neves, 2000; Machado, 2002; Barra, 2006; Leme, 2007; Caleman, 2009; Caleman, 2010; Winkler, 2013; Watanabe e Zylbersztajn, 2014; Nobuiuki, 2015). Esse *mainstream* teórico mostra-se relevante para o SAG do café, pois esse sistema produtivo é marcado por altos custos de transação, resultantes da alta especificidade de ativos, da grande assimetria de informação e da possibilidade de oportunismo.

Entre outras questões relevantes à realidade do agronegócio no Brasil e outras economias nas quais esse setor está desenvolvido, tem-se uma, relacionada ao problema dos SAGs: como as teorias institucionais são aplicáveis para prover apoio às dificuldades de se estabelecer negócios em SAGs de produtos diferenciados como o café? A questão aqui é relevante, uma vez que há fatores limitantes que são aclarados pela ECT.

O objetivo deste artigo, de natureza conceitual e teórica, é revisitar alguns clássicos nos estudos de SAGs focalizados na ECT e avaliar as contribuições e limitações de outras teorias de cunho sociológico. O objeto de análise escolhido é a Federação dos Cafeicultores do Cerrado (FCC). Trata-se de um conjunto de associações e cooperativas com aproximadamente 4.500 associados que produzem cafés de origem controlada.

A primeira e a segunda parte deste artigo reúnem as contribuições das perspectivas da nova economia institucional (NEI) e do novo institucionalismo sociológico (NIS). Pretende-se mostrar que a primeira abordagem produz uma análise das estratégias focadas na perspectiva econômica e que a segunda pode ser uma opção para ampliar perspectivas de estudos focados na perspectiva sociológica. Na terceira parte, a conjugação da nova sociologia econômica (NSE) com a teoria do capital social é apresentada para o enriquecimento teórico da discussão. Em seguida, faz-se uma contextualização histórica do ambiente institucional do SAG do café no Brasil, enfatizam-se as ações da FCC. Depois, faz-se uma discussão das teorias institucionais aplicadas aos estudos de SAGs. Por fim, são apresentados pontos para reflexões e questões que poderão ser exploradas em futuros estudos sobre o tema.

Referencial teórico

Abordagem neoinstitucionalista econômica (NEI)

Para revisitar as teorias institucionais é necessário compreender os níveis de análise que Williamson (2000) propõe para estudo das organizações econômicas. O primeiro nível é composto por instituições informais, costumes e tradições, cujo objeto de análise concentra-se na formação de uma estrutura social enraizada, em que a evolução ocorre entre séculos e milênios. É nesse nível que se encontra o conceito de *embeddedness* e no qual estão posicionadas as contribuições de Granovetter e DiMaggio. O segundo nível é composto pelo ambiente institucional, no qual se encontram as regras formais do jogo (política, judiciário, burocracia). Nesse nível, o objeto de análise são as instituições formais que são tratadas como regras do jogo, como abordado por North, cuja evolução ocorre entre décadas e um século. O terceiro nível é composto pela governança, na qual as características das transações entre os agentes econômicos são analisadas. Nesse nível, o objeto de análise concentra-se na estrutura de governança, cuja evolução ocorre entre um e 10 anos. Merece destaque o estudo de Williamson sobre a ECT. Por fim, há o quarto nível, composto pela teoria econômica neoclássica/teoria da agência, em que a evolução é contínua.

A convergência da teoria econômica com o institucionalismo foi sedimentada pelos autores ligados a NEI, embora a percepção da importância das instituições já existisse entre alguns economistas que ficaram à margem da teoria neoclássica. Nessa vertente da teoria econômica, destacam-se os estudos de Coase, iniciados na década de 1930, que serviram de base para a solidificação dessa teoria. Posteriormente, merecem destaque também os estudos que deram continuação às proposições coasianas, em especial, os feitos por Williamson e Douglas a partir da década de 1970. As premissas dessa corrente teórica foram estabelecidas pelo artigo clássico de Coase (1937), a partir do qual a firma passou a ser compreendida como um “nexo de contratos”, expande-se a visão neoclássica dos custos de produção. Ao propor o rompimento com a visão restrita da firma e ao demonstrar que além dos custos de produção existe outro ônus associado ao emprego dos mecanismos de mercado, os custos de transação,¹ foi possível compreender as organizações como arranjos institucionais que conduzem as transações por meio de contratos formais ou de acordos informais (Zylbersztajn, 1995).

Há duas vertentes analíticas da NEI aplicáveis ao estudo das organizações. A vertente desenvolvida por North apresenta natureza macrodesenvolvimentista, focaliza a gênese, a estruturação e as mudanças das instituições. Além de North, merece destaque o trabalho de Mattheus. A vertente desenvolvida por Williamson é de natureza microinstitucional e estuda a natureza explicativa dos diferentes arranjos institucionais. Além de Williamson, merece destaque os trabalhos de Densets, Barzel e Menard (Zylbersztajn, 2005).

¹ North (1994) conceitua como sendo os custos relacionados a determinar as especificações do que está sendo transacionado e os custos relacionados a garantia de que os acordos sejam cumpridos.

North (1993) aborda as instituições como fundamentais para organizar a vida na sociedade. Tal concepção é ilustrada ao afirmar que a principal função das instituições em uma sociedade é a redução da incerteza por meio do estabelecimento de uma estrutura estável para a interação humana. Conforme Zylbersztajn (1995), as organizações dependem do aparato institucional para se estabelecer e, desse modo, as organizações não podem ser compreendidas sem o ambiente institucional que as cerca.

Para North (1993), a matriz institucional de uma determinada sociedade que abriga as instituições formais e informais será responsável por definir o vetor de estímulos para os diversos agentes econômicos, enquanto as instituições formais (constituições, leis etc.) são constituídas por normas formalizadas por agentes públicos. As instituições informais (sanções, tradições, costumes) são normas ou códigos de conduta que são construídas no seio da sociedade pelas próprias pessoas.

As instituições definirão a dinâmica nos SAGs, pois o ambiente institucional afeta o comportamento dos agentes e, por conseguinte, impacta os custos de transação. Assume-se pela NEI que o aparato institucional definido pelos agentes do SAG afetará os custos de transação, influenciando na eficiência desse sistema produtivo. Assim, pode-se afirmar que o ambiente institucional é relevante para o desenho das organizações do SAG, principalmente no que diz respeito à capacidade de adaptação. As associações de interesse privado (AIPs) e as cooperativas representam mecanismos de coordenação construídos externos às firmas Zylbersztajn (1995).

Pela concepção de North (1994) de tratar as instituições como as “regras do jogo” e as organizações como os seus “jogadores”, é possível compreender o papel das AIPs no ambiente institucional. Nesse sentido, pela NEI é possível compreender como os gestores buscam, por meio das estratégias organizacionais, se adaptar ao ambiente institucional, ou mudá-lo em virtude de ações individuais ou coletivas.

As variáveis relacionadas aos níveis institucionais (sistema legal, aspectos culturais, tradições e costumes, organizações políticas, aspectos internacionais) e organizacionais (*bureaus* públicos e privados, associações, organizações políticas, informações, tecnologia) representarão o vetor de parâmetros que influenciarão o padrão minimizador dos custos de transação. As variáveis relacionadas às características das transações (especificidade de ativos, frequência e incerteza) definirão as formas de governança Zylbersztajn (1995).

Castro (2004) argumenta que a abordagem da NEI aplicada ao estudo no contexto do agronegócio produz uma análise particular das estratégias, pois a NEI focada nos custos de transação não aborda de forma aprofundada os aspectos culturais, que são fundamentais para a compreensão das organizações. Para a autora, a organização pode ser compreendida de uma forma mais expandida à luz de outras abordagens teóricas, nas quais os elementos do contexto em que os indivíduos atuam podem sofrer influências mais amplas, vinculados a aspectos sociais que legitimam as ações dos sujeitos.

Economia dos custos de transação (ECT)

A partir dos estudos de Coase (1937), que lhe proporcionaram o Prêmio Nobel em 1991, e dos estudos posteriores de

Williamson sobre governança, que seguiram a direção apontada por Coase e lhe renderam o Prêmio Nobel em 2009, a ECT se fortaleceu como teoria aplicada aos estudos dos sistemas produtivos.

Na visão de Williamson, a forma de governança é uma resposta minimizadora dos custos de transação e de produção. Nessa linha de pensamento, a estrutura das organizações na qual a produção se faz não é somente uma resposta aos custos associados às transações internas. Esses modos opcionais de organização da produção são também um resultado da comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos e os custos de efetuação dessa mesma operação fora da firma (Zylbersztajn, 1995).

A ECT permite o estabelecimento de uma relação entre os atributos das transações com as formas de organização mais eficientes em termos de economia dos custos de transação e de produção. Mediante a ótica dessa corrente teórica, assume-se que a definição da forma de governança mais eficiente será uma decorrência dos atributos das transações e dos parâmetros estabelecidos pelo ambiente institucional em que a firma está inserida (Zylbersztajn, 1995).

Williamson (1991), ao tratar das dimensões das transações como parâmetros, propõe a comparação da eficiência relativa das estruturas de governança para cada tipo de transação por meio de um modelo analítico, define o nível da especificidade de ativos como variável principal. A forma de governança será selecionada, com base em um nível de especificidade de ativos, de acordo com a comparação dos custos de se estabelecer a transação no mercado por meio da hierarquia ou por formas híbridas. Por essa perspectiva, existe um contínuo entre as duas extremidades mercado e hierarquia que posiciona as formas híbridas dentro dessa intercalação.

Em síntese, com base nas condições de operação da firma, é possível definir a forma de governança mais eficiente em termos de economia dos custos de transação e de produção: seja via mercado, por integração vertical ou por meio de formas híbridas. Em detalhes, por essa ótica, há três grupos de fatores condicionantes das formas eficientes de governança: os pressupostos comportamentais, as características da transação e o ambiente institucional (Zylbersztajn, 1995).

Para se compreender a ECT é essencial entender o impacto dos pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e do oportunismo nas transações (Zylbersztajn, 1995). A racionalidade limitada é definida pelas limitações dos indivíduos de receber, guardar e processar informações (Machado, 2000). O oportunismo é definido por Williamson (1996) como a busca do autointeresse com avidez.

Williamson (1985) baseia-se em três dimensões fundamentais da transação para estabelecer a sua caracterização: especificidades de ativos, frequência e incerteza. Os ativos específicos são aqueles caracterizados por ser especializados para determinada transação e ter o seu valor estabelecido em função da continuação dessa transação. O investimento nesses ativos está sujeito a problemas de adaptação e riscos no futuro, gera custos de transação. O aumento nos custos de transação está relacionado a maiores níveis de especificidades de ativos. A frequência está relacionada à quantidade de repetições de um

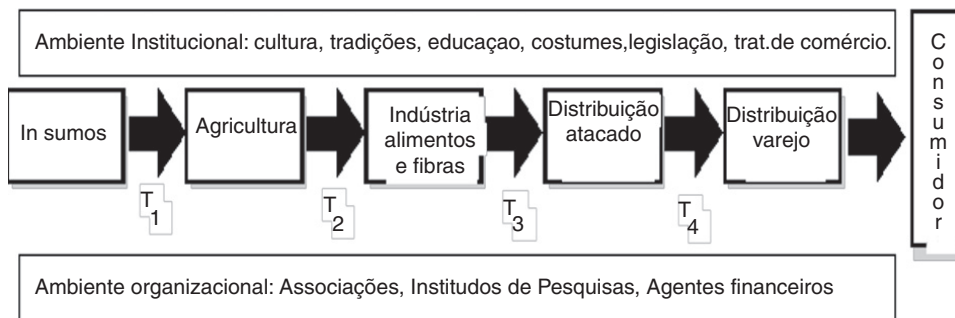


Figura 1. Exemplo de sistema agroindustrial típico.

Fonte: Zylbersztajn (1996).

mesmo tipo de transação. Essa característica é importante, pois quando as transações são repetitivas é possível reduzir a incerteza, aumentar a reputação e desenvolver a confiança. Por fim, a incerteza é tratada na economia de custos de transação como distúrbios exógenos que afetam as transações (Farina, Azevedo e Saes, 1997).

A NEI pela vertente da ECT permite formular hipóteses a respeito da organização de sistemas produtivos no contexto do agronegócio, com possibilidades de aplicação em coordenação de SAGs Zylbersztajn (1995). Neste trabalho percussor, por exemplo, é proposto um modelo analítico para sistemas produtivos no contexto do agronegócio, aplicado aos diferentes arranjos de governança, como o SAG de café. Esse modelo foi fundamentado na teoria da ECT e usa a metodologia da análise institucional discreta comparada proposta por Williamson (1985).

A coordenação de SAGs pode ser compreendida como um conjunto de relações verticais estabelecidas por contratos, que representam estruturas de governança entre segmentos e formam uma ordenação que oscila do mercado à hierarquia (Farina et al., 1997). Para Zylbersztajn (1995), os SAGs podem ser compreendidos como conjuntos de transações nas quais as estruturas de governança prevaletentes são um resultado maximizado do alinhamento das características das transações e do ambiente institucional. A coordenação desses sistemas pode ser definida

como o resultado da ação de diferentes mecanismos que permitem suprir as necessidades dos clientes, pode englobar a coordenação via mecanismo de preços, bem como possibilita a inserção de mecanismos contratuais e aspectos institucionais.

Segundo Zylbersztajn (1996), a perspectiva de SAGs suplanta o conceito de cadeia produtiva por incluir o ambiente institucional e as transações típicas entre segmentos, uma vez que nessa perspectiva esse sistema é visto como uma sequência de transações especializadas entre segmentos componentes da cadeia produtiva (fig. 1).

Novo institucionalismo sociológico (NIS)

A abordagem do NIS é uma possibilidade teórica opcional para o estudo das organizações que atuam nos SAGs. O início das discussões acerca dessa vertente foi marcado quando existiu o interesse de autores na sociologia em explicar os papéis simbólicos das estruturas formais. Merecem destaque os seguintes autores: Meyer e Rowan (1991), Zucker (1987), Dimaggio e Powell (1991), Meyer e Scott (1992). Essa vertente teórica busca explicar por que as organizações surgem, tornam-se estáveis ou são transformadas, bem como as formas como a ação e a cultura são estruturadas nas organizações (Dimaggio e Powell, 1991) (fig. 2).

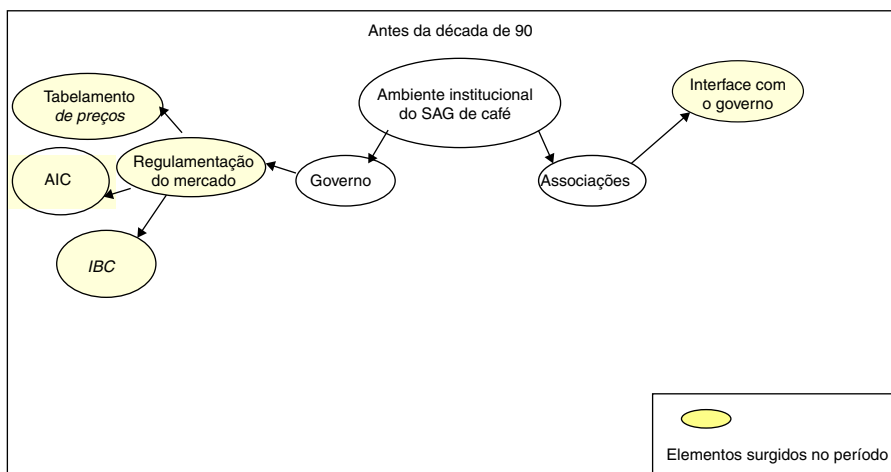


Figura 2. Ambiente institucional do sistema agroindustrial de café anterior à década de 1990.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Scott (1995) faz uma síntese das diversas perspectivas das teorias institucionais e demonstra as relações entre os velhos e os novos institucionalistas. DiMaggio e Powell (1991) apud Misoczky (2003), ao fazerem a apresentação do novo institucionalismo em contraposição ao velho institucionalismo na perspectiva sociológica, descrevem o velho institucionalismo como vinculado à perspectiva da ação, com foco em dinâmicas, mudança, construção social e valores. Por outro lado, esses autores descrevem o novo institucionalismo como vinculados à perspectiva da escola estruturalista, com foco na estabilidade, em resultados, na dominação e na continuidade do ambiente.

Pereira et al. (2006) discutem essa corrente teórica e propõem analisar os sistemas produtivos pela perspectiva da nova sociologia institucional. Segundo esses autores, o não privilégio da dicotomia sujeito-estrutura e a importância de se considerar o compartilhamento das crenças e dos valores no processo de institucionalização dos sistemas produtivos pode ser uma importante contribuição dessa corrente teórica.

Para os autores da abordagem neoinstitucionalista sociológica, o sujeito está inserido em um contexto que o estimula a entender os processos organizacionais conforme modelos de compreensão da realidade. O estímulo do ambiente deve ser cognitivamente processado pelos atores, interpretado pelos indivíduos, que empregam sistemas simbólicos socialmente construídos antes que possam agir (Pereira et al., 2006).

DiMaggio e Powell (1991), por exemplo, ressaltam as crenças e os valores como elementos que são socialmente construídos e influenciam no processo de institucionalização. Uma das grandes contribuições do NIS está no entendimento de como se configura o isomorfismo entre as organizações. O isomorfismo ocorre quando as organizações se tornam cada vez mais similares dentro de seus campos organizacionais em virtude das incertezas e por estar inseridas em campos formados por outras organizações similares (Pereira et al., 2006).

No NIS, ao contrário de fixar a atenção apenas na competição entre firmas, a atenção se volta para a totalidade dos atores relevantes, suas conexões e estruturas no campo organizacional. Para Zucker (1987), o contexto do campo organizacional tem como fonte primária de institucionalização as redes entre organizações e outras organizações.

Porém, no desenvolvimento teórico da nova sociologia institucional, a lógica original com ênfase em uma abordagem interpretativa conforme trabalho clássico de Berger e Luckmann (1995) foi desvirtuada por alguns autores dessa corrente teórica. Além do mais, a nova sociologia institucional não aborda a dinâmica da institucionalização nem o motivo pelo quais determinadas práticas são institucionalizadas. Nessa teoria, questiona-se, principalmente, que não há o reconhecimento do papel do poder nas instituições (Misoczky, 2003).

Para superar as limitações do velho e do novo institucionalismo, alguns autores, como Hirsch e Lounsbury (1997), recomendam a reconciliação do velho institucionalismo com o novo. Misoczky (2003) argumenta, no entanto, que essa reconciliação não promoveria grandes avanços na teoria organizacional, uma vez que é preciso ir além dessas perspectivas teóricas e introduzir referenciais de análise que introduzam a diferença no olhar. Para Misoczky (2003), uma possibilidade

seria trabalhar com os clássicos de Bourdieu por meio do rompimento com o estruturalismo. A análise seria feita pelas posições dos agentes em campos construídos por disputas entre detentores de recursos de poder. Por essa perspectiva, o poder seria o elemento principal de análise.

Nova sociologia econômica (NSE)

Apresenta-se como uma teoria interessante para análise dos sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio. A NSE é identificada com os clássicos de Granovetter (1985), surge como resposta à expulsão da vida social na análise econômica, tanto na visão neoclássica quanto nas formulações da NEI (Wilkinson, 2002). Além de Granovetter, merecem destaque White, Fligstein e Zelizer.

Granovetter (1985), ao expandir o conceito de *embeddedness* de Karl Polanyi, demonstra que as transações feitas entre os agentes precisam ser compreendidas dentro das redes sociais nas quais elas foram estabelecidas. Pela NSE, entende-se que as relações sociais entre os agentes interferem na construção de confiança.

De fato, a reputação dos participantes de uma rede influencia os compradores no que tange à segurança no estabelecimento de seus negócios, pois se um fornecedor usar uma prática oportunista, há uma tendência de desaprovação por parte dos membros da rede. Esse mecanismo é uma salvaguarda informal que reduz a possibilidade de ações condenáveis e diminui os custos de transação (Barra, 2006).

A conjugação dos clássicos da NSE com os clássicos sociológicos da teoria do capital social apresenta uma complementaridade teórica interessante para o campo de estudos de SAGs no contexto do agronegócio café. Em parte, isso ocorre porque esse setor caracteriza-se por apresentar o agrupamento dos agentes em redes organizacionais, tais como as associações, as cooperativas, os consórcios, entre outros.

Há duas vertentes de concepções de capital social. Na primeira vertente, o definem como atributos ligados a estruturas sociais: conjunto de recursos que são frutos de relações e redes de ajuda mútua acessíveis a um indivíduo pelo fato de esse pertencer de modo mais ou menos institucionalizado a redes de conhecimento e reconhecimento (Bourdieu, 1980); conjunto de elementos oriundos da estrutura social que facilitam certas ações de atores individuais ou corporativos, considerado produtivo e capaz de viabilizar determinados propósitos (Coleman, 1988); laços de confiança e reciprocidade que facilitam a produção de capital físico e humano e possibilitam a superação de dilemas da ação coletiva (Putnam, 2002); as ações econômicas dos agentes estão inseridas em *embeddedness* (redes sociais), que são criadoras de capital social capaz de reduzir oportunismos e criar confiança (Granovetter, 1985).

Na segunda vertente, o definem como atributos ligados a indivíduos: fonte de controle social, de apoio familiar e de benefícios acessíveis por meio de redes extrafamiliares (Portes, 1998); conteúdo de relações sociais que combinam atitudes de confiança com condutas de reciprocidade e cooperação, capazes de prover benefícios aos possuidores (Durston, 2003); sentimentos de

solidariedade de uma pessoa ou grupo em relação a outra pessoa ou grupo (Robison, Siles e Schmid (2003)).

Pela teoria do capital social, assume-se que a conduta e as expectativas dos agentes são condicionadas pelo grau de inserção de suas relações na estrutura da rede (Omta, Trienekens e Beers, 2001). Para Putnam (2002), a especificidade do capital social faz com que ele se fortaleça com o uso. O capital social pode representar uma salvaguarda informal, pois sanções não contratuais de natureza social podem refrear o oportunismo. É possível compreender que a participação em redes é uma condição importante para o fortalecimento do capital social. Podem-se conceber as redes como organizações importantes geradoras de confiança, que complementam as concepções de incertezas que são aclaradas pela ECT nos SAGs (Barra, Oliveira e Machado, 2007).

No Brasil, os estudos sobre agronegócios têm abordado a teoria do capital social (Abramovay, 2000; Barra, 2006; Barra et al., 2007; Sanabio, 2008). Ao se considerar capital social por Grannoveter (1985) como redes sociais compostas de capital social com capacidade de reduzir o oportunismo e criar confiança, percebe-se a possibilidade de aplicação dessa teoria nos estudos dos SAGs.

As AIPs, por exemplo, são redes que servem como uma salvaguarda informal, complementam e substituem as garantias formais. A conduta dos empresários ligados a essa rede organizacional é construída com base em normas formais e informais. A certificação estabelece rotinas e padrões a serem seguidos no processo, já os valores instituídos na rede influenciam na ética e no comportamento dos membros. Assim, a conduta dos empresários é institucionalizada nas relações estabelecidas na estrutura da rede, têm o capital social como fruto dessas relações. Além de envolver-se em atividades de colaboração fundamentadas em capital social, as redes são fontes de apoio institucional que reduzem os custos de transação, pois a reputação das organizações associadas aumenta a confiança do agente que transaciona com algum membro dessa rede (Barra et al., 2007).

Em síntese, acredita-se que a NSE conjugada com a perspectiva de capital social proporciona uma complementaridade teórica capaz de gerar uma visão mais abrangente acerca das relações em redes estabelecidas em SAGs de produtos diferenciados, como o café.

Metodologia

Este artigo apresenta uma natureza qualitativa e foi desenvolvido a partir de revisão de literatura sobre teorias institucionais e de análise documental, tem como objetivo a construção de um quadro histórico sobre o mercado de café e a atuação da Federação dos Cafeicultores do Cerrado (FCC). Foram analisadas pesquisas feitas sobre a FCC (Mafra, 2008, Ortega e Jesus, 2011, Relatório de Administração, 2013; Expocaccer, 2015). Ademais, foi analisado o site dessa organização.

A FCC foi abordada neste trabalho por meio do conceito de AIP, analisou-se o papel do SAG de café e verificou-se a aplicabilidade das teorias institucionais para o estudo dos SAGs.

Com o intuito de melhorar a visualização dos elementos das instituições e organizações do SAG analisado ao longo da

história, foram elaborados diagramas, orientados pelo princípio das árvores hiperbólicas, conforme Silva (2010). Esse diagrama é formado por uma rede de nós que se desdobram em suas componentes hierarquicamente dependentes. O nó inicial representa o ambiente institucional do SAG de café.

Neste trabalho, os nós são desenvolvidos à medida que as ações governamentais e estratégias da FCC se diversificam no período histórico analisado. As primeiras derivações do nó central representam os elementos-foco. O conjunto de elementos surgidos em cada período analisado diferencia-se do período anterior por estar destacado na cor amarelo.

Há dois desdobramentos nos diagramas: ações do governo e ações das associações. O papel do governo é retratado pelas ações governamentais no período de regulamentação e de desregulamentação do mercado. O papel das associações é focalizado especificamente nas ações estratégias da FCC.

Para revisar clássicos das teorias institucionais, inicialmente foi feita uma pesquisa dos principais autores da NEI, NIS e NSE. Em seguida, com base na análise da FCC, foi sistematizada uma análise conceitual a ser aplicada aos estudos do SAG do café. Com base na discussão teórica, foi proposto um quadro comparativo para a aplicabilidade das teorias institucionais para o estudo dos SAGs.

Resultados

Este capítulo tem como objetivo fazer uma contextualização histórica do ambiente institucional do sistema agroindustrial de café no Brasil face à expansão do mercado de cafés diferenciados e enfatizar as ações da FCC na condução de estratégias orientadas para esse mercado.

Análise do SAG de café – Período até a década de 1960

Até o início da década de 1960, o governo brasileiro desenvolvia políticas unilaterais que tinham como objetivo a valorização de preços por meio de restrições de oferta de café. A partir dessa década, o governo brasileiro procurou os demais países produtores mundiais para elaborar políticas de valorização de preço em função da entrada de novos concorrentes no mercado mundial de café (Saes et al., 1995).

Como resultado, já a partir de 1962, foi instituído o primeiro Acordo Internacional do Café com o objetivo de desenvolver uma política de sustentação de preços em nível mundial pelos produtores que vigorou até 1989 e não gerou bons resultados. Em virtude do fim das cláusulas econômicas do Acordo Internacional do Café em 1989, alguns países produtores buscaram compensar a redução dos preços por meio da promoção na venda de seus estoques. Por conseguinte, ocorreu uma redução drástica nos preços, o que incentivou a acumulação de estoques em clientes de países compradores e aumentou o poder de barganha desses agentes nas negociações, que por consequência gerou anos de prejuízos para cafeicultores (Saes, 2001).

Desde o início da regulamentação do SAG de café no Brasil, vários organismos foram criados pelo governo para controlar a oferta, como, por exemplo, IBC (Instituto Brasileiro de Café), que entre a década de 1950 e o início da década de 1990 regulou o mercado, principalmente por meio de subsídios aos

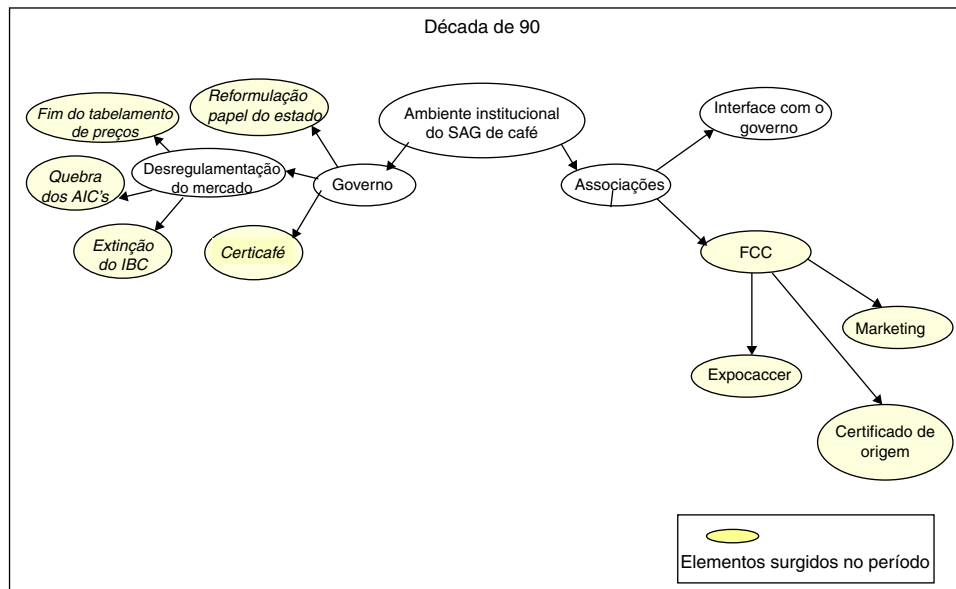


Figura 3. Ambiente institucional do sistema agroindustrial de café na década de 1990.

Fonte: Elaborada pelos autores.

processadores para a aquisição de café verde em momento de excesso de oferta. Além desse fator, há que se destacar a política de tabelamento de preços ocorrida nesse período, que contribuiu negativamente para valorização de cafés de qualidade.

Até a década de 1990, diversas políticas internas e externas foram implantadas no intuito de valorização do preço. A política intervencionista brasileira no setor cafeeiro contribuiu em grande parte para o não desenvolvimento de produtos diferenciados, criou dificuldades para o posicionamento das marcas brasileiras no mercado mundial, bem como no mercado doméstico. A regulamentação do mercado trouxe como consequência uma forma de negociação que ficou arraigada na cafeicultura favorável à produção de cafés focados em quantidade baseada na estratégia de liderança de custos, muito desfavorável para a produção de cafés diferenciados (Saes, 2004).

O mercado protegido significou o acúmulo de ineficiência e o despreparo gerencial desse SIG. A conjunção da implantação de políticas de restrição de oferta pelo governo brasileiro com estratégias que enfocavam custos de produção pelos cafeicultores foi determinante para dificultar o desenvolvimento da produção de cafés diferenciados (Saes, 2005).

A herança de meio século de política de restrição de oferta no Brasil foi a sedimentação de uma imagem negativa do café brasileiro no mercado mundial com relação à qualidade até o fim do século XX (Saes e Nakazone, 2002).

O mercado protegido influenciou na geração de uma cultura produtiva de priorizar os investimentos em quantidade produzida. Essa concepção ainda está arraigada na forma de administrar de muitos produtores no Brasil. Contudo, com a desregulamentação, muitos, dentre esses, têm mudado as suas estratégias por meio de investimentos em qualidade e diferenciação, que envolvem esforços coletivos de associações e cooperativas, por meio de marcas coletivas, marketing conjunto, certificações, entre outras práticas de coordenação dos SIGs (Barra, 2006).

O fim do Acordo Internacional de Café e a desregulamentação interna, que ocorreu por meio da extinção do IBC e o fim do tabelamento de preços, contribuíram para um novo contexto ambiental empresarial, em que se abre espaço para novas formas de competição, como as estratégias de diferenciação (Saes et al., 1995).

Vale ressaltar que nesse período as organizações coletivas de produtores que representavam a cafeicultura funcionavam apenas como agente de interface com o governo (Barra, 2006). A figura 3 sintetiza o ambiente institucional do SIG de café anterior a década de 1990.

Análise do SAG de café – Período da década de 1990

Nos anos 1990, uma nova dinâmica foi estabelecida pelos agentes do SIG de café no Brasil, destacaram-se o investimento em qualidade e a diferenciação (Spers et al., 2003). Todavia, é importante destacar que no mercado brasileiro existe uma série de fatores que dificulta o crescimento do consumo de cafés diferenciados. Entre esses fatores, a imagem instituída entre os consumidores de que é um produto padrão tem dificultado o aumento do consumo de cafés diferenciados. Tal fato é decorrente do período de tabelamento de preços. No entanto, o processo de desregulamentação do mercado e o fim do tabelamento de preços influenciaram de forma gradual num processo de mudança de concepção de alguns consumidores (Saes et al., 2001).

Para Souza, Saes e Otani (2002), determinados atributos de qualidade que são passíveis de certificação são incorporados como instrumento de concorrência. A crescente demanda por produtos saudáveis e sustentáveis contribui para o fortalecimento da diferenciação do café, influencia no aumento do consumo dos cafés especiais, que trazem também o conceito de sustentabilidade.

A desregulamentação do mercado cafeeiro e o crescimento da demanda por cafés diferenciados e o esforço individual e coletivo de cafeicultores brasileiros influenciaram na criação de uma nova conjuntura nesse sistema agroindustrial. Nesse novo cenário, houve uma busca por investimentos em estratégias de diferenciação e a criação de associações, cooperativas e federações orientadas para essas estratégias (Barra, 2006).

Dentre as ações coletivas merece destaque a criação da FCC, na década de 1990, pela implantação da certificação de origem. Trata-se de uma federação de cafeicultores localizados no cerrado do Estado de Minas Gerais composta por, aproximadamente, 4.500 produtores que produzem cafés com origem controlada. Essa federação é composta por associações e cooperativas, que por sua vez representam os cafeicultores de cada localidade.

Essa organização decorre de ações coletivas que dão suporte aos negócios dos seus associados. Além disso, suas ações geram externalidades positivas para o SIG cafeeiro brasileiro, uma vez que essa rede foi responsável por influenciar cafeicultores na busca pela melhoria da qualidade do café produzido no Brasil.

A FCC é uma federação de amplitude nacional constituída de cafeicultores que enfocam a produção de cafés diferenciados dentro de uma concepção de gestão baseada nos conceitos de qualidade, responsabilidade social e preocupação ambiental. O amadurecimento dessa rede coincidiu com o período de desregulamentação do mercado de café e com o início do movimento em direção a produção de cafés diferenciados no Brasil.

A FCC tem um papel destacado no setor de cafés com origem controlada no Brasil por ter implantado um sistema de denominação de origem controlada. Além de incentivar a produção de cafés com origem no Brasil, tem atuado na mudança de imagem do café brasileiro em âmbito internacional, por meio da criação de reputação da marca Café do Cerrado.

A FCC foi criada em 1992 com a marca Caccer (Conselho das Associações de Cafeicultores do Cerrado) com o objetivo de valorizar a marca coletiva pela qualidade do café produzido pela região. Já em 1993 foi registrada a marca Café do Cerrado. Em seguida, foi iniciado o desenvolvimento de um sistema oficial de denominação de origem para evitar os *free riders* (caronas) e as ações oportunistas. Em 1997, por meio do Certicafé, foram delimitadas quatro regiões em Minas Gerais, coube ao IMA (Instituto Mineiro de Agropecuária) emitir o certificado de origem para os cafés dessas regiões.

A Expocaccer (Cooperativa dos Cafeicultores do Cerrado), braço exportador da FCC foi criada em 1995 com objetivo de ser um braço de exportação para os produtores do cerrado. É considerada a segunda cooperativa exportadora do Brasil, embarcou em 2013 mais de 500 mil sacas, cujos principais destinos foram Estados Unidos, Japão, Bélgica, Alemanha, Canadá e Reino Unido (Expocaccer, 2013).

Com relação à pesquisa, foi criada a Fundaccer (Fundação de Desenvolvimento do Café do Cerrado), em 1997, com objetivo de desenvolver projetos para produtores na área de capacitação tecnológica para a produção.

O início de atuação dessa federação, entre o fim do século XX e o início do XXI, caracteriza o momento em que o setor

cafeeiro brasileiro demandava ações para a promoção de qualidade e para o desenvolvimento de produtos diferenciados. Até esse momento histórico, o SIG de café no Brasil era caracterizado por grande intervenção do Estado e era composto por agentes econômicos (cafeicultores, processadores, exportadores) que enfocavam a estratégia de custo.

Havia, portanto, uma demanda de ações institucionais de representação dos cafeicultores e demais agentes desse SIG. Naquela época, embora o Brasil fosse o maior produtor e o maior exportador de café, não era conhecido internacionalmente como um produtor de cafés de alta qualidade. Havia um ambiente de incerteza que influenciava no aumento dos custos de transação.

A [figura 3](#) sintetiza o ambiente institucional do SIG de café na década de 1990.

Análise do SAG de café – Período da década de 2000

A partir de 2005, a FCC iniciou o processo de indicação geográfica no cerrado mineiro que permitiu valorizar a origem dos produtores de café do cerrado.

A FCC promoveu um ambiente de maior reputação e coordenação do sistema agroindustrial. Pode-se citar como exemplo disso a condução do programa de certificação das fazendas, o qual reflete a busca por práticas de gestão baseadas nos conceitos de qualidade, de responsabilidade social e de preocupação ambiental. A [figura 4](#) sintetiza o ambiente institucional do SIG de café na década de 2000.

O projeto estruturado pela Agrominas foi criado em 2004 com foco no aprimoramento da infraestrutura da cadeia do café. Já o Certifica Minas foi criado em 2008 com o objetivo da certificação de “boas práticas de produção” e incorporou a sustentabilidade. Com o passar dos anos, pela política desse governo o atributo de origem foi substituído pelo de sustentabilidade (Dutra, 2009).

Análise do SAG de café – Período de 2011 até 2015

Em 2012, foi criado o Departamento de Certificação na Expocaccer para dar apoio à adequação das certificações como Rainforest Alliance (Relatório de Administração, 2013). Em 2014, foi instituída a primeira certificação de origem controlada do café do cerrado (Expocaccer, 2015).

Vale ressaltar que muitos produtores pertencentes à FCC já têm conseguido obter certificações internacionais e nacionais, tais como UTZ Certified, Rainforest Alliance, AAA Nespresso, Global GAP, Certifica Minas.

Dentre essas certificações, merece destaque o UTZ Certified, um programa de certificação para a produção de café responsável que envolve o conceito de cadeia de custódia (UTZ Certified, 2015a). Os produtores brasileiros respondem por 35% a 40% dos quatro milhões de sacas de café UTZ vendidos no mundo (UTZ Certified, 2015b).

Para Leme (2015), o UTZ Certified demonstra uma vocação para oferecer um sistema de coordenação do SIG do café. A [figura 5](#) sintetiza o ambiente institucional do SIG de café no período de 2010-2014.

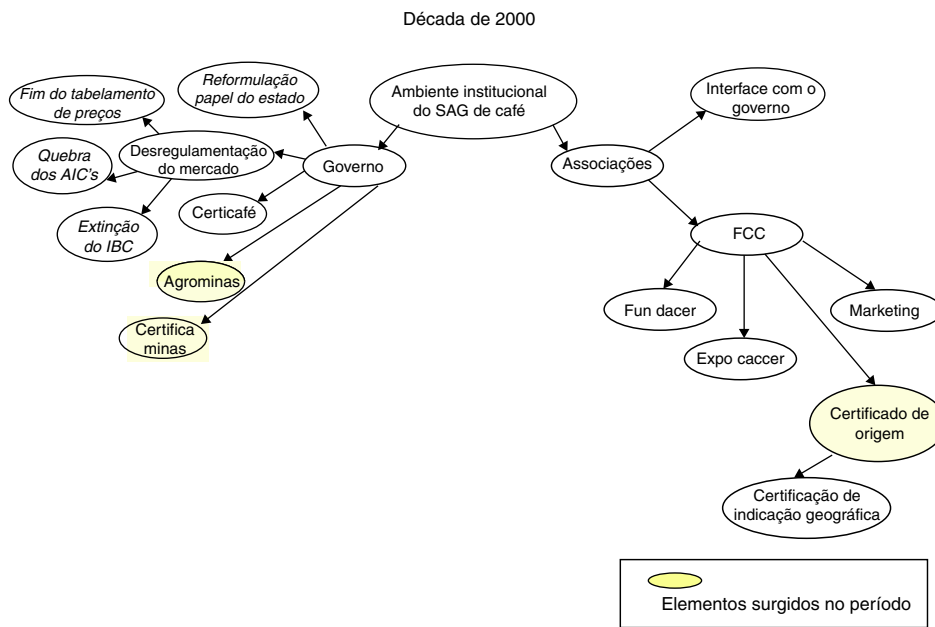


Figura 4. Ambiente institucional do sistema agroindustrial de café na década de 2000. Fonte: Elaborada pelos autores.

Discussão teórica

Aplicabilidade da NEI para estudo dos SAGs

Sob a ótica de North (1994), de ver as instituições como “regras do jogo” e organizações como “jogadores”, Barra (2006) argumenta que é possível visualizar as organizações como instrumentos de mudança institucional, uma vez que muitas delas buscam influenciar as instituições em favor de seus interesses.

Ao atuar de maneira isolada, o poder de influência da firma é pequeno, porém quando atua de forma coletiva o poder é maior, como, por exemplo, o lobby feito pelas AIPs no ambiente institucional.

Nesse sentido, é possível visualizar as organizações como instrumentos de mudança institucional. As AIPs exercem o papel de agente de interface com o governo de forma coletiva (Barra et al., 2007). Vale ressaltar que o papel de agente de interface da FCC junto aos órgãos governamentais foi fundamental para

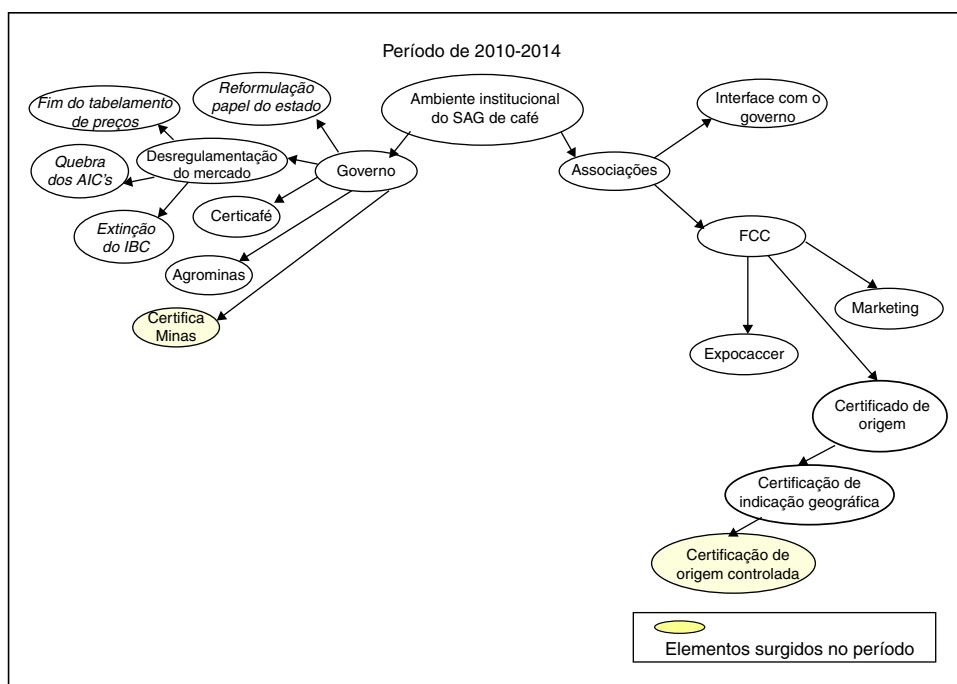


Figura 5. Ambiente institucional do sistema agroindustrial de café no período de 2010-2014. Fonte: Elaborada pelos autores.

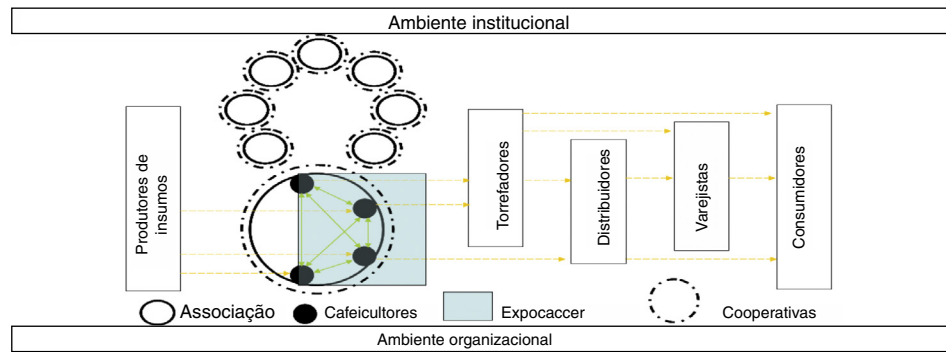


Figura 6. Coordenação do SAG pela FCC.

Fonte: Elaborada pelos autores.

a definição de regras para a denominação de origem no SAG de café no Brasil.

A obtenção do certificado de origem pela FCC foi importante, pois as AIPs têm as suas ações sujeitas ao dilema da ação coletiva (OLSON, 1999). O cafeicultor com comportamento *free rider*, por saber que não será excluído das benesses da ação coletiva, usufrui desses benefícios sem participar da ação coletiva, como, por exemplo, o desenvolvimento da marca Café do Cerrado. Por meio do certificado de origem, evita esse tipo de comportamento, pois somente será considerado Café do Cerrado aquele que tiver a certificação de origem. No entanto, vale ressaltar que as instituições precisam ser sólidas para que o SAG esteja organizado e funcione adequadamente.

A NEI pela ECT é uma possibilidade teórica consistente para o estudo dos SIGs, como abordado no caso da FCC. A ECT tem sido muito usada em trabalhos nessa temática, em parte porque a transação é um elemento fundamental na coordenação entre os agentes econômicos. As AIPs exercem o papel de agente de coordenação de SAG quando atuam na facilitação das transações entre os agentes que transacionam nos SAGs. A FCC, por meio das associações e cooperativas, colabora para a coordenação do SAG para garantir a origem do café, por meio de certificação, rastreabilidade e venda.

As AIPs podem contribuir para desenvolver estabilidade institucional, condição vital para a coordenação na perspectiva da NEI, pois num sistema que não está coordenado as organizações encontram dificuldades de se manter competitivas por longo prazo, uma vez que o predomínio do conflito e de ações oportunistas dificulta o desenvolvimento de estratégias competitivas duradouras. Isso ocorre porque os custos de transação aumentam muito num sistema que se apresenta de tal forma. Essas ações coletivas podem contribuir para a coordenação de SAGs, à medida que essas associações têm um impacto estabilizador no ambiente institucional (Zylbersztajn e Machado Filho, 1998).

A certificação de origem de café da FCC possibilita a obtenção de preço-prêmio na venda. Para Leme (2015), as benesses da certificação extrapolam os ganhos relacionados ao ágio no preço, pois a certificação incentiva o cafeicultor a organizar seus métodos, melhorar o controle sobre seu sistema produtivo e trazer maturidade para seus processos dentro de um círculo virtuoso. Por conseguinte, melhora sua gestão, reduz seus custos, melhora a qualidade de seu processo e dos produtos.

A certificação de origem provida pela FCC apresenta um duplo efeito nos custos de transação e de produção e influencia na definição da forma de governança. A certificação é um mecanismo de sinalização da qualidade que, por meio da reputação da empresa certificadas ligadas as associações, consegue reduzir os custos de transação. Assim, quanto maior for a reputação da marca da FCC e do certificado, maior será o nível de redução dos custos da transação, pois a reputação traz consigo a redução da incerteza e da assimetria de informação na relação comprador-fornecedor. A maturidade dos processos certificados contribui para a redução dos custos de produção. Quanto maior for o nível de maturidade dos processos certificados, maior será o nível de redução nos custos de produção. Nesse caso, a maturidade dos processos certificados contribui para a redução dos custos de produção, por prover maior controle, entre outros ganhos. De fato, o produtor num estágio de maior maturidade apresenta ganhos de gestão, traduzidos em redução dos custos e maior controle.

A certificação na FCC foi definida com o conceito de origem. Em 2014 foi instituída a primeira certificação brasileira de origem controlada do café (Exocaccer, 2015). Por meio do atributo da rastreabilidade no processo na FCC é possível identificar em que estágio os produtos são rastreáveis ao longo da cadeia, por meio de procedimentos que identifiquem a localização e a movimentação física do produto. A estratégia da FCC é sistêmica, uma vez que é orientada numa perspectiva de SAG (fig. 6). A diferença da FCC está na coordenação do SAG, na qual há uma federação composta por oito associações e oito cooperativas que, de forma integrada, como num arranjo horizontal, coordenam a cadeia produtiva de forma vertical.

Aplicabilidade do NIS e da NSE para estudo dos SAGs

Quando o objeto de estudo for uma rede organizacional atuante em SAGs, acredita-se que teorias de cunho sociológico podem apresentar-se bem adequadas. O NIS, por exemplo, pode ser uma opção adequada para estudos de redes organizacionais que tenham o agronegócio como foco analítico e as empresas do setor de café como objeto de investigação. Uma das contribuições do NIS está na configuração do isomorfismo, na qual as organizações se imitam e se modelam umas nas outras em virtude das incertezas.

Quadro 1

Aplicabilidade das teorias institucionais para o estudo dos SAGs

Teoria/ Nível de análise	Objeto de análise	Aplicabilidade para o estudo do SAG	Papel da AIP
NIS 1°.	<i>Embeddedness</i>	Analisar o SAG considerando o compartilhamento das crenças e valores no seu processo de institucionalização (Pereira et al., 2006)	Agente de aprendizagem
NSE 1°.	<i>Embeddedness</i>	Analisar o processo de funcionamento do SAG a partir de uma abordagem das redes sociais (Wilkinson, 2002).	Agente de confiança
NEI 2°.	Instituições formais	Analisar o SAG considerando que o ambiente institucional é relevante para o desenho das organizações do SAG, principalmente no que diz respeito à capacidade de adaptação (Zylbersztajn, 1995).	Agente de interface
NEI (ECT) 3°.	Governança	Permite formular hipóteses a respeito da organização do SAG, com possibilidades de aplicação em sua coordenação (Zylbersztajn, 1995).	Agente de coordenação

Fonte: Elaborada pelos autores.

Nas AIPs de cafeicultores, como no caso da FCC, há os três tipos de isomorfismo definidos por Dimaggio e Powell (1991): coercitivo (resultante de pressões formais e informais por organizações “matrizes” em organizações dependentes, como, por exemplo, os códigos de conduta das certificações); mimético (resultante da incerteza quando os produtores se ajustam àqueles que “parecem” estar dando certo); normativo (resultante de profissionalização para definir condições e métodos de trabalhos).

A AIP, ao contribuir para adequação dos processos via treinamento dos seus associados para adequação a algum tipo de certificação ou código de conduta, pode funcionar como agentes de aprendizagem (Barra et al., 2007). Esse papel na FCC pode ser visualizado no projeto Educampo, que visa a melhorar os processos dos associados da FCC.

Noutra perspectiva, a conjugação dos clássicos da NSE com os clássicos sociológicos da teoria do capital social para estudos de SAG no contexto do agronegócio café apresenta-se como uma proposta consistente. As características das relações entre os agentes econômicos que definem o nível de governança, quando analisadas pela NSE sob a ótica da teoria do capital social, pode sofrer influência do efeito de redes, como no caso da FCC.

Barra et al. (2007) afirmam que as AIPs podem atuar como agente de confiança. De fato, além de estabelecer garantias formais, como os contratos, tanto os fornecedores quanto os compradores buscam reduzir as incertezas mediante salvaguardas informais, como a confiança vinda das redes organizacionais, fruto do capital social. Como as transações são estabelecidas dentro de redes, mecanismos sociais podem colaborar no processo de coordenar e salvaguardar as trocas entre os agentes econômicos. Logo, compreender as redes como uma opção para as organizações fazerem ações coletivas e poderem gerar um nível maior de confiança entre os agentes econômicos perpassa a discussão teórica do capital social.

A inovação da sociologia econômica é a sua ideia de aclarar o processo de funcionamento dos SAGs a partir de uma abordagem das redes sociais (Wilkinson, 2002). No contexto do agronegócio, essa abordagem teórica pode ser muito valiosa, uma vez que o papel de coordenação dos SAGs é exercido em grande parte por redes organizacionais, como no caso das cooperativas e das associações da FCC. Essa especificidade demanda novos modelos teóricos bem diferentes dos sistemas

produtivos em que a coordenação é feita pela empresa focal, como no caso do setor automobilístico. O aprofundamento dessa questão é uma importante agenda de pesquisa no campo de SAGs.

A análise do papel de coordenação dessas redes organizacionais pela nova sociologia econômica significa uma perspectiva ampliada sobre redes em relação à teoria da ECT. Por sua vez, a conjugação da nova sociologia econômica com a teoria do capital social possibilita um novo olhar ao pesquisador para a compreensão da ação coletiva, bem mais amplo do que a visão de Olson (1999) sobre a ação coletiva.

Há aqui, nesse sentido, uma interessante questão que poderá ser objeto de futuros estudos: as redes organizacionais podem ser compreendidas como uma salvaguarda informal, complementar e substituir as salvaguardas formais, contribuir para o processo da gestão de SAGs? A conjugação das teorias econômicas e sociológicas pode ser uma força convergente e proporcionar uma complementaridade teórica necessária para responder tal questão. Poderá essa convergência ser capaz de gerar uma visão mais abrangente e impulsionar o desenvolvimento de novas teorias e modelos conceituais necessários à compreensão das práticas e estratégias emergentes de diferentes organizações que, hoje, participam dos SAGs. O quadro 1 apresenta a aplicabilidade das teorias institucionais para o estudo dos SAGs.

Considerações finais

Este *paper* reuniu as contribuições das perspectivas institucionais para estudo dos SAGs. A ECT produz uma análise consistente das estratégias para estudos dos SAGs. A NIS pode ser uma opção interessante para ampliar perspectivas e estudos investigativos sobre o tema. Foi demonstrado que o uso dos clássicos da NSE com os clássicos da teoria do capital social pode ser capaz de gerar uma visão mais abrangente sobre o tema e impulsionar o desenvolvimento de novas teorias e modelos conceituais para SAGs.

Foi percebido que as transações com cafés diferenciados tendem a ser feitas dentro de um ambiente de incerteza com altos custos de transação, demandar salvaguardas formais, como os contratos, e informais, valorizar o papel das cooperativas e das associações. Enquanto a ECT é uma base teórica consistente para o estudo das formas de governança e coordenação

de SAGs, as abordagens sociológicas apresentam-se como uma fundamentação teórica interessante para o estudo das redes organizacionais.

Embora se ressalte a relevância da aplicabilidade das teorias institucionais para o estudo dos SAGs tanto em relação às práticas empresariais contemporâneas como com relação à perspectiva teórica conceitual sobre o tema, há que se destacarem as limitações características de um estudo teórico. Convém salientar a necessidade de complementação deste trabalho por meio de estudos mais abrangentes que permitam comprovar as proposições apresentadas.

Considerando as mudanças ocorridas no ambiente institucional do SAG de café e no papel significativo das organizações coletivas que atuam nesse sistema produtivo, criam-se espaços para a feitura de estudos institucionais nas perspectivas econômica e sociológica, que busquem prover novas concepções que poderão ser norteadoras para a gestão dessas entidades.

Por fim, a partir da evolução das atividades da FCC e em virtude das características do mercado de cafés no Brasil, foi possível verificar que o apoio institucional dessa organização pode exercer um papel importante nesse mercado. Na discussão estabelecida ao longo deste trabalho, verifica-se que é necessário contextualizar as organizações no ambiente institucional, pois um ponto comum nas teorias institucionais é a concepção de que “as instituições importam”.

Conflitos de interesse

Os autores declaram não haver conflitos de interesse.

Referências

- Abramovay, R. (2000). O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. *Economia Aplicada*, 4(2), 379–397, abr./jun.
- Barra, G. M. J. (2006). *O suporte das associações de interesse privado em canais de distribuição de produtos diferenciados: um estudo de caso no mercado de cafés especiais*. pp. 132. Lavras: Dissertação (Mestrado em Administração) – Departamento de Administração e Economia, Universidade Federal de Lavras.
- Barra, G. M. J., Oliveira, V. C. S., & Machado, R. T. M. (2007). O papel das associações de interesse privado no mercado cafeeiro brasileiro. *Revista de Gestão da USP*, 12(3), abr./jun.
- Berger, P., & Luckmann, T. (1995). *A construção social da realidade* (12^a ed.). Petrópolis: Vozes.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social: notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2–3.
- Caleman, S. M. Q. (2010). *Falhas de coordenação em sistemas agroindustriais complexos: uma aplicação na agroindústria da carne bovina*. São Paulo: Universidade de São Paulo. Tese de doutorado.
- Castro, A. C. (julho/dezembro 2004). Construindo pontes: inovações. *Organizações e estratégias como abordagens complementares. Revista Brasileira de Inovação*, 3(2), 449–474.
- Coase, R. H. The nature of the firm. Chicago: University of Chicago, 1988. Chap. 2. Trabalho original: The firm, the market and the law, 1937.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.
- Dimaggio, P.J., Powell, W.W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality. In: ----- The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
- Durston, J. Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. In: Atria, R., Siles, M. (Orgs.). Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina e o Caribe. University of Michigan Press, 2003. p. 147–202.
- Dutra, D. M. R. (2009). *Ações públicas e privadas na implantação e desenvolvimento da indicação geográfica do café em Minas Gerais: evolução e perspectivas na visão de seus gestores*. Lavras: Universidade Federal de Lavras. Dissertação de mestrado em administração.
- Farina, E. M. M. Q., Azevedo, P. F., & Saes, M. S. M. (1997). *Competitividade: mercado, Estado e organizações*. São Paulo: Singular.
- Grannoveter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Hirsch, P., & Lounsbury, M. (Fev 1997). Ending the family quarrel: toward a reconciliation of “old” and “new” institutionalism. *The American Behavioral Scientist*, 4(40), 406–418.
- Informe Estatístico do Café Estatísticas. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/estatisticas>>. Acessado em 01 de setembro de 2015.
- Leme, P. H. M. V. (2007). *Os pilares da qualidade: o processo de implantação do Programa de Qualidade do Café (PQC) no mercado de café torrado e moído do Brasil*. Lavras: Universidade Federal de Lavras. Dissertação de mestrado em administração.
- Leme, P. H. M. V. (2015). *A construção do mercado de cafés certificados e sustentáveis da UTZ Certified no Brasil: as práticas e os arranjos de mercado*. pp. 274. Lavras: Universidade Federal de Lavras. Tese de doutorado em administração.
- Mafra, L. A. S. (2008). *Indicação geográfica e construção do mercado: a valorização da origem no Cerrado Mineiro*. Rio de Janeiro: UFRRJ. Tese de doutorado em ciências sociais.
- Machado, R. T. M. (2000). *Rastreabilidade, tecnologia da informação e coordenação de sistemas agroindustriais*. São Paulo: Universidade de São Paulo. Tese de doutorado em administração.
- Machado, E. L. (2002). *O papel da reputação na coordenação vertical da cadeia produtiva de frutas, legumes e verduras frescos*. São Paulo: Universidade de São Paulo. Tese de doutorado em administração.
- Meyer, J. W., & Rowan. (1991). Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. In W. W. Powell, & P. J. Dimaggio (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Meyer, J. W., & Scott, W. R. (1992). *Organizational environments: ritual and rationality*. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications.
- Misoczky, Maria Ceci. Implicações do uso das formulações sobre campo de poder e ação de Bourdieu nos estudos organizacionais. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 7, 2003. Edição Especial.
- Nassar, A. M. Eficiência das associações de interesse privado: uma análise do agronegócio brasileiro. 2001. Dissertação (Mestrado em Administração)-Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo.
- Neves, M.F. Um modelo para planejamento de canais de distribuição no setor de alimentos. 2000. Tese (Doutorado em Administração)-Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo.
- Nobuiuki, C. I. Poder na formação do arranjo institucional do sistema agroindustrial citrícola paulista. 2015. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- North, D. C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- North, D. C. (June 1994). Economic performance through time. *American Economic Review*, 84(3), 359–368.
- Olson, M. A lógica da ação coletiva: benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais. Tradução de Fábio Fernandez. São Paulo: USP, 1999. 201 p.
- Omta, S. W. F., Trienekens, J. H., & Beers, G. (2001). Chain and network science: a research framework. *Journal of Chain and Network Science*, 1(1), 1–12.
- Ortega, A. C., & Jesus, C. M. (2011). Território café do cerrado: transformações na estrutura produtiva e seus impactos sobre o pessoal ocupado. *Revista Economia Sociologia Rural, Brasília, DF*, 49(3), 771–800.
- Pereira, M. C., Barra, G. M. J., Santos, A.C. dos, Silva, P. J. da. Contribuições e limitações do novo institucionalismo sociológico para a análise das redes

- organizacionais. In: ENCONTRO DE ESTUDOS ORGANIZACIONAIS DA ANPAD, 2006, Porto Alegre, RS. Anais.: ENEO, 2006.
- Potts, J., et al. (2014). *The State of sustainability initiatives review 2014: standards and the green economy*. pp. 254. London: International Institute for Sustainable Development.
- Putnam, R. (2002). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: FGV.
- Robison, L. J., Siles, M. E., Schmid, A. A. El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. In: Atria, R., Siles, M. (Orgs.). *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago do Chile: Comissão Econômica para América Latina e o Caribe. University of Michigan Press, 2003. p. 51-113.
- Sanabio, M. T. (2008). *Redes organizacionais como estratégia para inserção dos negócios na cadeia produtiva do leite: o caso da Associação de Produtores Rurais de Pires*. pp. 275. Lavras: Universidade Federal de Lavras. Tese de doutorado em administração.
- Saes, M. S. M., & Coffee business. Anuário estatístico do café. (2000/2001). *Mercado de café: conjuntura propícia para investir em qualidade e controlar custos* (6ª. ed., pp. 18–26). Rio de Janeiro., 2001.
- Saes, M.S.M. Evitando a queda da rentabilidade na produção agrícola: basta diferenciar? In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 28., 2004, Curitiba, PR. Anais. Curitiba: ANPAD, 2004.
- Saes, M.S.M. Percepção do consumidor sobre as estratégias dos produtores em diferenciação: o café no mercado interno. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 29., 2005, Brasília. Anais. Brasília: ANPAD, 2005.
- Saes, M.S.M., Nakazone, D. Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Cadeia: café. São Paulo: FECAMP/FIPE, 2002. 133p. Documento resultado do contrato entre a Fundação de Economia de Campinas e Fundação Instituto de Pesquisa Econômicas.
- Saes M.S.M., Santos A.C. dos, Pinto. E.M. Cooxupé: um projeto de diversificação Regional. 1995. Disponível em: <<http://www.fia.com.br/PENSA/>>. Acesso em: 22 dez. 2015.
- Saes M.S.M., Souza, M.C.M., Spers, E.E. Diagnóstico sobre o sistema agroindustrial de cafés especiais e qualidade superior do estado de Minas Gerais: estudo encomendado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Minas Gerais. 152p. São Paulo, 2001. Disponível em: <<http://www.fia.com.br/PENSA/>>. Acesso em: 22 dez. 2015.
- Silva, C. E. G. (Dez 2010). *Gestão, legislação e fontes de recursos no terceiro setor brasileiro: uma perspectiva histórica*. *Revista de Administração Pública*, 44(6), 1301–1325.
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and organization*. London: Sage Publications.
- Souza, M. C. M., Saes, M. S. M., & Otani, M. N. (2002). *Pequenos produtores familiares e a sua inserção no mercado de cafés especiais: uma abordagem preliminar* (32(11)) São Paulo: Informações Econômicas.
- Spers, E.E., Saes, M. S. M., Souza, M.C.M. de. Análise das preferências do consumidor brasileiro de café: um estudo exploratório dos mercados de São Paulo e Belo Horizonte. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE ECONOMIA E GESTÃO DE REDES ALIMENTARES, 4., 2003, São Paulo. Anais. São Paulo: FEA/USP, 2003.
- UTZ certified. Código de conduta núcleo. Versão 1.1. Amsterdam. 2015a. Disponível em <<https://utzcertified.org/attachments/article/26584877/PT%20-%20Core%20Code%20for%20Individual%20Certification%20v1.1.pdf>>. Acessado em 01 de setembro de 2015.
- UTZ certified Effects of UTZ certification according to coffee farmers in Brazil. São Paulo.2015b. Disponível em <https://utzcertified.org/images/stories/site/pdf/downloads/impact/brazil2015/Effects_of_UTZ_Certification_according_to_Brazilian_farmers_2015.pdf>. Acessado em 01 de setembro de 2015.
- Watanabe, K., & Zylbersztajn, D. (2014). *Agro-System (AGS) as a tool for analysis, taking into account*. *Revista Brasileira de Engenharia de Biosistemas (Unicamp)*, 5, 57–74.
- Wilkinson, J. (2002). *Sociologia econômica, a teoria das convenções e o fortalecimento dos mercados*. *Ensaio FEE, Porto Alegre*, 23(2).
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, and relational contracting*. New York: Free.
- Williamson, O. E. (June 1991). *Comparative economic organization. The analysis of discrete structural alternatives*. *Administrative Science Quarterly*, (36), 269–296.
- Williamson, O. E. The mechanisms of governance. New York: Oxford University, 1996. p. 426. *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead* Oliver E. Williamson Journal of Economic Literature. Vol. 38, No. 3, p. 595-613, Set 2000.
- Winkler, C. A. G. Estruturas de governança e apropriação de renda no sistema agroindustrial do café. 2013. Dissertação, Mestrado em ADMINISTRAÇÃO. Universidade Estadual de Maringá. 2013.
- Zucker, L. (1987). *Institutional theories of organization*. *Annual Review of Sociology*, 13, 443–464.
- Zylbersztajn, D. Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. Tese (Livre Docência em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Zylbersztajn, D. Governance structures and agribusiness coordination: A transaction cost economics based approach. In *Research in Domestic and International Agribusiness Management*. Vol. 12, p. 245-310. Ray Goldberg Editor. Harvard University. 1996.
- Zylbersztajn, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 18., 2005, Ribeirão Preto. Anais. Ribeirão Preto: SOBER, 2005.
- Zylbersztajn, D., Machado Filho, C.A.P. Ações coletivas – o papel das associações de interesse privado no agribusiness. In: SEMINÁRIO BRASILEIRO DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL – FEA – USP, 1., 1998, São Paulo. Anais. São Paulo: USP/FEA, 1998. Disponível em: <<http://www.fia.com.br/PENSA/>>. Acesso em: 27 dez. 2015.