

SUMÁRIO EXECUTIVO: TRANSAÇÕES NO SAG DO LEITE NO ESTADO DO PARANÁ.

Este sumário executivo resume os resultados apresentados na dissertação de mestrado intitulada **Transações no SAG do leite: um estudo a partir da vertente da Nova Economia Institucional sobre os custos de transação**, a qual foi desenvolvida pela aluna **Mariela Meira Caunetto**, sob a orientação do **Prof. Dr. José Paulo de Souza**, no Programa de Pós-graduação em Administração, da **Universidade Estadual de Maringá**. Os dados aqui apresentados se referem aos principais achados pelo estudo e visam a melhor compreensão dos aspectos teóricos envolvidos e do sistema agroindustrial do leite no Paraná. Por fim, firmamos que a identidade dos participantes permanece em anonimato e as informações obtidas estão sob a guarda do Grupo de Estudos em Estruturas Coordenadas (GECOR), sob responsabilidade de seus autores.

Descrição do estudo:

De modo geral, o trabalho discutiu a coordenação das transações entre produtores e processadores do Sistema Agroindustrial (SAG) de leite cru refrigerado, no estado do Paraná. Entende-se por transação as relações de compra e venda do leite, envolvendo esses produtores e processadores, orientadas por contratos formais e informais. Os participantes do estudo estão localizados nas regiões Noroeste, Oeste, Norte Central, Sudoeste e Centro Oriental do Paraná, sendo que as informações foram coletadas no segundo semestre de 2020 e o estudo foi finalizado em 2021.

Contextualização teórica:

Para o desenvolvimento da pesquisa foram consideradas duas teorias derivadas da Nova Economia Institucional: a Economia dos Custos de Transação (ECT) e a Economia dos Custos de Mensuração (ECM). Em conjunto, essas teorias discutem como pode se dar a relação de compra e venda entre os agentes. Conforme os autores dessas teorias, os contratos formais ou informais, as relações híbridas (parceria de longo tempo entre os agentes) ou a integração vertical (produtores e processadores pertencentes à mesma empresa) podem ser utilizadas ao se considerar as características do produto comercializado e da transação entre os mesmos. Além disso, foi considerado que a escolha da coordenação por meio dessas alternativas influencia em custos de transação. Esses custos têm origem na necessidade de negociação e renegociação que existe entre produtores e processadores, acontecem em função mensuração (medições de qualidade dos produtos comercializados) e se somam aos custos de produção, podendo influenciar no valor final recebido pelo produtor ou no valor pago pelo processador.

Principais resultados:

De maneira geral, foi identificado que, na maioria dos casos, a relação de compra e venda do leite entre produtores e processadores é coordenada pelo que as teorias denominam de estruturas híbridas, ou seja, baseada em acordos informais e não em contratos formalizados. Além disso, na

comercialização do leite, as relações são recorrentes e sujeitas a incertezas ambientais (variação climática, custos de produção, variações de preços, dentre outras) e comportamentais (decisões quanto à continuidade na coleta, continuidade no negócio, variações na forma de pagamento e valor).

Outro resultado identificado pelo estudo se refere ao processo de mensuração (medição) e análises de qualidade do leite. Foi observado que esse processo acontece e está presente em todas as transações, dadas as exigências das instruções normativas 76 e 77, do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA). Entretanto, de acordo com a maior parte dos entrevistados, mesmo na presença da mensuração, não ocorre uma distribuição adequada das informações. Essas informações se referem ao resultado das análises de qualidade do leite. Foi considerado que esse pode ser um fator de alerta para os dois agentes, porque dificuldades na distribuição de informação, acompanhadas da incerteza do preço a ser pago pelo leite, podem influenciar e dificultar futuras negociações. Esse aspecto é importante porque pode elevar os custos de negociação, tomando tempo e, em alguns casos, exigindo serviço dobrado de análise e mensuração das variáveis que afetam o valor pago pelo leite. Além disso, foi considerado que a melhor distribuição de informação pode contribuir para orientar a melhoria dos processos produtivos e da qualidade final do leite.

Quanto à coordenação da relação de compra e venda, foi identificado que os produtores e processadores buscam garantir o valor a ser pago e recebido, após a negociação, combinando outras formas de garantia e facilitadores como: relação de longo prazo (a maioria dos produtores e processadores tem mais de 1 ano e, em alguns casos, até 30 anos de relação); relação contratual informal (em sua maioria, a negociação é firmada com base em acordos informais); apoio das diretrizes de qualidade do Conseteite-PR; instruções normativas do MAPA. Destaca-se que casos isolados de contratos formais entre produtores e processadores foram identificados, e o seu uso foi indicado como facilitador da negociação por preços e do compartilhamento de informações.

Principais conclusões do estudo:

Ao compreender como acontece a relação de compra e venda do leite cru refrigerado entre produtores e processadores no Paraná, o estudo ofereceu uma reflexão sobre a escolha da coordenação (estrutura de formalização da compra e venda) e sobre a importância da distribuição da informação gerada entre os produtores e processadores de leite, para que consigam maior proteção do valor recebido e pago e possam melhorar seus resultados na atividade. Destaca-se que o uso de contrato formal é indicado, pela literatura e pelas informações obtidas no estudo, como forma de redução nos custos de negociação e renegociação e tem possibilidade de impacto positivo nos custos de produção, além de influenciar em melhorias no processo de compra e venda do leite.

Agradecimentos:

Agradecemos a todas as pessoas que aceitaram participar do estudo, reconhecendo a importância de cada uma para o seu desenvolvimento, bem como para o desempenho do sistema agroindustrial do leite no estado do Paraná. Agradecemos a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo suporte financeiro na condução do trabalho, ao Grupo de Estudos em Estruturas Coordenadas (GECOR) e ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Estadual de Maringá (PPA/UEM).

Autores:

Mariela Meira Caunetto.

Contato: macaunetto@gmail.com.

José Paulo de Souza.

Contato: jpsouza@uem.br.

Maringá, 2022.