

RECURSOS E ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA:

Um olhar para o segmento produtor de grãos no Estado do Paraná

Sandra Aparecida Brasil

Universidade Estadual do Oeste do Paraná
sab1605@gmail.com

João Batista Brasil

Universidade Estadual do Oeste do Paraná
jbrasil_33@hotmail.com

RESUMO

O objetivo desta pesquisa consiste em compreender como recursos e estruturas se apresentam junto ao segmento produtor de grãos do Estado do Paraná. Os dados foram coletados junto a um produtor de grãos, por meio de entrevista *in loco* e foram analisados de forma qualitativa e, são apresentados na forma descritiva. Para análise dos dados, optou-se por utilizar de pressupostos teóricos da Visão Baseada em Recursos, que proporciona um olhar interno para a firma, e, Economia dos Custos de Transação, que possibilita compreensão das negociações da firma. A partir das análises, percebe-se que recursos importantes estão presentes no cotidiano do produtor e que a combinação dos mesmos juntamente com a trajetória e os conhecimentos do produtor desempenham importante papel na geração de valor. As estruturas de governança utilizadas baseiam-se em transações via mercado e também via modelo híbrido, como forma de alcançar menores preços e/ou melhores condições de negociação. Neste sentido, as estruturas de governança permitem ao produtor se apropriar de ganhos oriundos das atividades produtivas desenvolvidas. As estruturas asseguram proteção nas transações diante da possibilidade de comportamento oportunista de agentes com quem o produtor negocia, a montante e a jusante.

Palavras-chave: Recursos. Estruturas de Governança. Produção de grãos.

É sabido que o Agronegócio tem fundamental participação nas atividades econômicas dos países. No Brasil não é diferente, as atividades inerentes a agricultura e pecuária são fundamentais para assegurar o abastecimento interno de alimentos e de matéria-prima para as indústrias, além de fortalecer as exportações. No contexto brasileiro, as atividades inerentes ao agronegócio tem um importante papel. De acordo com levantamento feito pelo CEPEA (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) e pela CNA (Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária), o PIB (Produto Interno Bruto) do agronegócio, em 2020, correspondeu a R\$ 1.978.894,07 e o PIB brasileiro a R\$ 7.447.858,25.

Neste contexto, a cadeia produtiva de grãos, do tipo *commodities*, constituem uma importante vertente do agronegócio brasileiro. Por sua vez, os produtores atuantes na cadeia produtiva de grãos desenvolvem um papel econômico, político e social fundamental, uma vez que são os agentes centrais que fazem com que o processo produtivo aconteça. Neste sentido,

o presente estudo, baseado em análise qualitativa, a partir de estudo de caso e coleta de dados semi-estruturada, foi desenvolvido junto a um produtor agrícola – denominado “Produtor A”. Residente no município de Mamborê/Pr¹, que atua no agronegócio há mais de 40 anos.

A produção gerada, conforme o Produtor A, constitui a única fonte de renda da família e é voltada totalmente à comercialização. Nas atividades gerenciais e produtivas trabalham o produtor e seu filho, enquanto nas atividades de produção há também participação de mais quatro funcionários, contratados permanentemente. Em uma área total cultivada de 190 alqueires, 96 alqueires são de propriedade do Produtor A e os demais (94 alqueires) são oriundos de arrendamento. A produção atualmente é exclusiva de grãos, sendo desenvolvida em duas safras anuais: na primeira safra, há exclusivamente o cultivo de soja; e, na segunda safra, a produção é dividida, sendo 50% de cultivo de milho e 50% de cultivo de trigo.

Para alcance de competitividade, especificamente de Vantagem Competitiva Sustentável (VCS), uma importante abordagem utilizada é a VBR – Visão Baseada em Recursos (em inglês RBV – *Resource Based View*). Recursos² constituem os *inputs* necessários ao processo produtivo (PETERAF, 1993) e podem estar relacionados a capital físico, humano, organizacional ou financeiro (BARNEY, 1991; BARNEY, HESTERLY, 1993). Para possibilitarem alcance de VCS, os recursos, conforme os autores anteriormente citados, devem ser estratégicos, apresentando algumas características: valioso, raro, imperfeitamente imitável e insubstituível. Conforme Peteraf e Barney (2011), um recurso valioso é aquele que permite a implementação de estratégias de valor, enquanto um recurso raro permite que a firma se diferencie das demais já que o mesmo não está disponível à todas. Um recurso imperfeitamente imitável é aquele cuja imitação imperfeita e um recurso insubstituível não possui substituto perfeito ou próximo, explicam os autores.

De acordo com o Produtor A, são importantes os seguintes recursos: fonte de financiamento, seguros agrícolas, assistência técnica especializada e apoio de cooperativas. Tais recursos, apesar de disponíveis à maioria dos produtores, são dependentes das características gerenciais e dos recursos financeiros e organizacionais de cada um, uma vez que influenciam a capacidade de pagamento do mesmo. O Produtor A também destacou experiência no ramo, habilidades em utilizar equipamentos agrícolas, conhecimento financeiro, de mercado de insumos e também de comercialização. Para estes últimos recursos, cabe destacar que

¹ O município de Mamborê está localizado na Mesorregião geográfica Centro Ocidental paranaense e, especificamente, na Microrregião de Campo Mourão (IPARDES, 2012).

² Para este estudo, optou-se pela a denominação recursos conforme Barney (1991) e não recursos e capacidades como abordado por autores como Helfat e Peteraf (2003).

dependem da trajetória de cada produtor no agronegócio e, mesmo um produtor possa construir conhecimentos a partir da troca de informações com outros produtores, o conhecimento de cada um sempre será distinto. Ainda que os recursos não se apresentem estratégicos, conforme o modelo VBR apresentado por Peteraf e Barney (1992), entende-se que a combinação dos mesmos associados a trajetória e ao conhecimento do produtor desempenham importante papel (constituem um diferencial) e contribuem para bom desempenho das atividades de produtivas.

Considerando pressupostos da ECT – Economia dos Custos de Transação (do inglês: TCE – *Transaction Costs Economics*), a partir da transação (negociação) como unidade de análise, havendo a incidência dos atributos de transação (frequência, incerteza e especificidade de ativos) e dos pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) são estabelecidas as estruturas de governança. Esta, de acordo com Williamson (1979), se refere a uma forma de organização a partir da qual as transações são negociadas e executadas, podendo ser: mercado, hierarquia ou formas híbridas. O mercado, conforme Williamson (2012) constitui na negociação com outro agente e ocorre quando a negociação é ocasional (não recorrente) e não há ativos específicos. A hierarquia (ou integração vertical), para o mesmo autor, indica a presença de ativos específicos e se refere a integralização de atividades dentro da estrutura da empresa. E, as formas híbridas (ou contratos), que podem ser formais ou informais (FARINA, 1997), constituem opção à integração vertical pois auxiliam na minimização de perdas decorrentes de comportamento oportunista (KLEIN, CRAWFORD ALCHIAN, 1978).

Quanto as estruturas de governança, conforme o Produtor A, as negociações de insumos (a montante) ocorrem basicamente via contrato, pois negociam-nos via cooperativas às quais são cooperados. A venda da produção (negociações a jusante), conforme o produtor, ocorre de duas maneiras: via mercado, acompanhando oferta e demanda e respectivos preços, ou via contratos, quando o produtor percebe benefícios em vincular parte da produção ao pagamento de insumos adquiridos antes do plantio de cada safra agrícola.

Assim, com base nos estudos realizados, a partir de pressupostos teóricos da VBR e da ECT os dados analisados permitem considerar que há presença de importantes recursos de posse do produtor entrevistado, mas os mesmos não podem ser considerados estratégicos conforme o modelo da VBR. A partir de tais recursos, o produtor, ao desenvolver as atividades produtivas, atua gerando valor em sua produção, especialmente por meio do conhecimento construído em sua trajetória na atividade. Por outro lado, a partir das negociações estabelecidas, o produtor busca assegurar que os ganhos oriundos das atividades produtivas sejam retidos e retornem para si. Predominam relações híbridas (contratos) na aquisição de insumos para a produção e, de

relações híbridas e principalmente de relações via mercado para a venda do que foi produzido. Assim, há proteção do valor gerado com a produção, evitando que o mesmo se dissipe nos momentos de negociação, caso alguns dos agentes com quem o produtor negocia apresente de alguma maneira comportamento oportunista.

Diante dos dados coletados junto ao Produtor A e da análise realizada entende-se que foi possível compreender como recursos e estruturas se apresentam junto ao segmento produtor de grãos na região Noroeste do Paraná, no caso estudado. Mas, reconhece-se que novos estudos necessitam ser realizados junto a outros produtores para que se possa alcançar algum nível de generalização para o setor produtivo de grãos tipo *commodities*. Reconhece-se ainda que, analisar outras variáveis, como mensuração (a partir da Economia de Custos de Mensuração), podem proporcionar parâmetros para considerações e conclusões adicionais a respeito do setor agrícola e dos pressupostos teóricos utilizados.

REFERÊNCIAS

BARNEY, J. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**. 1991. Disponível: <http://business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20%281991%29.pdf>. Acesso em: 01 set. 2021.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. S. **Administração estratégica e vantagem competitiva**. Trad.: Midori Yamamoto. 3 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA (CEPEA) E CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA AGRICULTURA E PECUÁRIA (CNA). **PIB do agronegócio brasileiro de 1996 a 2020**. Disponível em: <<https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>>. Acesso em: 01 set. 2021.

FARINA, E. M. M. Q. Regulamentação, política antitruste e política industrial. In: FARINA, E. M. M. Q. et. al. **Competitividade: Mercado, estado e organizações**. Capítulo 4. São Paulo: Editora Singular. 1997.

HELFAT, C. E.; PETERAF, M. A. *The dynamic resource-based view capability lifecycles*. In: **Strategic Management Journal**, 24, pp. 997-1010, 2003.

IPARDES. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Relação dos municípios segundo as regiões geográficas do Paraná – 2012**. IPARDES, 2012. Disponível em: http://www.ipardes.gov.br/pdf/mapas/base_fisica/relacao_mun_regiao_geografica_parana.pdf. Acesso em: 01 set. 2021.

KLEIN, B.; CRAWFORD, R. G.; ALCHIAN, A. A. **Vertical integration, appropriate**

rents, and the competitive contracting process. 1978.

PETERAF, M. A. *The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view*. **Strategic Management Journal**. Vol 14, N 3, 1993.

PETERAF, M. A.; BARNEY, J.B. Unraveling the Resource-Based Tangle. **Managerial and Decision Economics**. ABI/INFORM Global. Vol. 24, N 4, Jun/2003.

WILLIAMSON, O. E. *Markets, hierarchies, and the modern corporation: an unfolding perspective*. 1979. In: **Journal of Economic Behavior and Organization**. North-Holland, Vol. 17.

_____. (1985). **As instituições econômicas do capitalismo**. São Paulo: Pezco Editora, 2012. Vários tradutores e revisores.