

ANÁLISE DE UMA POTENCIAL CADEIA DE EXPORTAÇÃO DE FEIJÕES SOB A ÓTICA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

PAULO ROBERTO VIEIRA DE ALMEIDA¹, ALCIDO ELENOR WANDER²

INTRODUÇÃO: O feijão é um importante componente na dieta do brasileiro e de diversos países pelo globo. No Brasil é cultivado por agricultores de diversos perfis, em diferentes escalas, regiões e sistemas de produção. O Brasil segundo a FAO (2008) se apresenta como o maior produtor e consumidor de feijão do mundo, a produção brasileira em 2008 chegou ao patamar de 3.461.194 toneladas, com produtividade no ano de 2010 de 929 kg/ha (IBGE/LSPA, 2010).

Contudo, quando se trata de exportação de feijões, o país não tem expressão, apresentando em muitos períodos problemas de auto-suficiência em feijões, de acordo com a FAO (2007) as importações brasileiras no ano de 2007 ultrapassaram as 90.000 toneladas, enquanto as exportações no mesmo ano ficaram na margem das 30.000 toneladas.

Uma característica da produção brasileira de feijões é a grande produção de feijão tipo carioca, que é o mais consumido no mercado interno. Por outro lado, esse tipo de feijão não se apresenta como candidato para exportação, pelo fato de não ser o tipo de feijão que mercados específicos absorvam, além disso, quanto se tem déficit de produção no mercado interno não se tem de quem comprar e quanto têm excedente de produção não se tem muitas opções para exportar. O Reino Unido, por exemplo, consome feijão do grupo comercial *Navy*, que é um feijão tipo especial, com característica de ser pequeno de cor branca e, segundo a FAO (2008) o Reino Unido é o maior importador de feijão da União Europeia, com importação estimada em 148.055 toneladas/ano.

É eminente a oportunidade de o Brasil explorar o mercado internacional de feijões, o país possui vantagens como vasto território agricultável e pode contar com três safras anuais, entretanto precisa-se organizar a cadeia produtiva de feijão para exportação. É interessante neste momento analisar essa possível cadeia sob a ótica da Nova Economia Institucional (NEI) (KLEIN, 1999; MÉNARD; SHIRLEY, 2005; RICHTER; FURUBOTN, 1997), que evidencia as relações de instituições e organizações, e como elas influenciam na tomada de decisões dos agentes econômicos. A aplicação do referencial teórico da NEI considera ainda os custos de transação (WILLIAMSON, 1985) presentes nas relações entre os agentes da cadeia, o que permite analisar os reflexos no cenário.

Para isso, este artigo tem como objetivo fazer uso da NEI com ferramenta de análise das possíveis interações da cadeia produtiva do feijão para exportação.

MATERIAL E MÉTODOS: Este estudo tem como objeto de pesquisa utilizar a NEI como instrumento de análise da cadeia produtiva do feijão para exportação. Inicialmente para se obter maiores conhecimentos sobre o assunto abordado foi feito uma pesquisa exploratória.

O processo de pesquisa envolveu revisão da literatura no que se refere à Nova Economia Institucional, estudo das relações do feijão para o Brasil, abordagem dos feijões tipo especial, em seguida fez-se um breve levantamento das relações do Marketing com a abertura de novos mercados.

Os dados estatísticos relacionados à produção e consumo de feijão, demanda de feijões especiais no mercado internacional e países importadores de feijão foram obtidos junto a Food and Agriculture Organization of the United Nations - FAO, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, e Centro Internacional de Agricultura Tropical – CIAT.

RESULTADOS E DISCUSSÃO: A NEI estabelece regras que beneficiam as interações entre os agentes, e que por consequência acaba por determinar as forças que inferem nos custos de transação.

¹ Mestrando do Programa de Pós Graduação em Agronegócio na Escola de Agronomia e Engenharia de Alimentos, e-mail: paulorvalmeida@gmail.com.

² Engenheiro Agrônomo, Ph.D. em Economia Agrícola, Pesquisador da Embrapa Arroz e Feijão, e-mail: awander@cnpaf.embrapa.br.

A estrutura da cadeia produtiva do feijão, de maneira geral, pode ser representada de acordo com a Figura 1. Tem-se a presença dos fornecedores de insumos, a figura do produtor, os agentes que fazem parte da fase de beneficiamento e por fim a distribuição nos centros de consumo.

A cadeia apresenta entre cada fase diferentes transações. No estudo realizado por Ozon e Carvalho Junior (2004), relacionado à cadeia do feijão em União da Vitória no estado do Paraná, que não é uma exceção dentro da cadeia do feijão nacional (baseando-se em observações), os autores destacam que nas transações entre fornecedores de insumos e produtores, observa-se que o produtor assume o papel de fornecedor-produtor (produzindo a própria semente), tendo assim uma integração vertical, ou seja, o produtor assume um papel duplo tentando teoricamente reduzir seus custos. Observam-se também arranjos contratuais formais e informais que funcionam como minimizadores da incerteza em relação aos produtos adquiridos. Uma característica da cadeia produtiva do feijão no Brasil é o baixo índice de utilização de sementes certificadas na produção, é comum o produtor cultivar o feijão semente para consumo próprio ou até utilizar o próprio grão como semente.

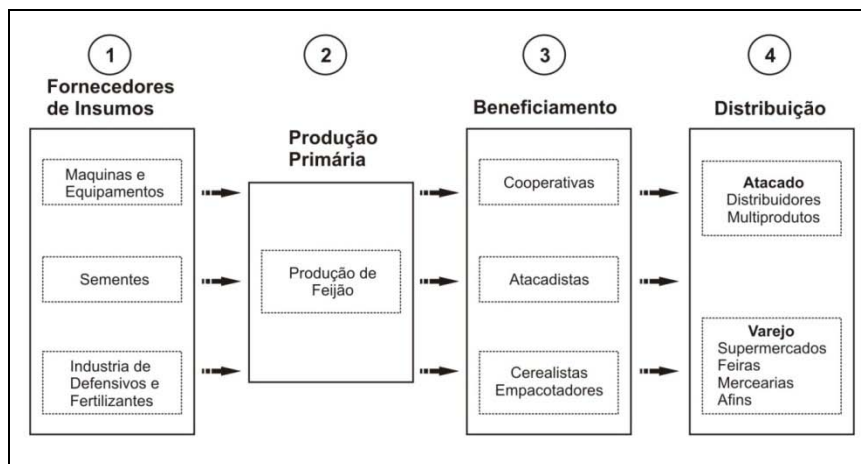


Figura 1. Cadeia produtiva do feijão
Fonte: Adaptado de Ozon e Carvalho Junior (2004)

Na fase da produção primária, o produtor apresenta especificidades de capital humano (relacionada a experiência no cultivo da cultura), de ativo físico não elevado (cultura com ciclo produtivo curto), e especificidade temporal alta dado ao curto período de comercialização do produto. A frequência de transação no beneficiamento é constante, dado a frequência de compra.

Ocorrem nesta fase às incertezas, tanto por parte das empresas de beneficiamento quanto pelos produtores, as empresas de beneficiamento esperam que a qualidade do produto comprado junto ao produtor seja a contratada (contratos formais e informais). Quando a qualidade do feijão comprado não corresponde com o esperado, as empresas beneficiadoras têm em suas mãos a possibilidade de pagar menos pelo produto.

Já o produtor tem incertezas relacionadas à demanda na fase de distribuição, que afetam o preço do produto. Além disso, os pequenos produtores têm incertezas relacionadas ao preço que conseguirão, pois sua produção é em uma escala menor comparada aos grandes produtores, por consequência, seu poder de barganha é menor na hora de vender.

Entre a terceira e quarta fase, tem-se a relação do beneficiamento e a distribuição. Não foram observadas neste estudo quais as relações da NEI nestas transações para cadeia do feijão nacional, entretanto, o estudo realizado por Ozon e Carvalho Junior (2004) apontou a existência de uma estrutura de governança híbrida com contratos implícitos, verificaram que os distribuidores e varejistas têm fornecedores constantes. É importante ressaltar que os distribuidores e varejistas necessitam de garantias quanto à qualidade e regularidade de entrega, fazendo com que os custos de cotação se elevem.

As especificidades de ativos apresentadas na indústria são de capital humano, ativo físico e temporal. O capital humano se refere ao conhecimento específico, o ativo físico refere aos investimentos de

instalação da indústria e o temporal por levar em consideração a perecibilidade do produto, mesmo sabendo que o feijão tem um alto giro comercial.

Com o desenvolvimento de uma cadeia produtiva de feijão para exportação, as relações e os agentes seriam diferentes. Para o Brasil exportar feijão em larga escala precisa organizar a cadeia produtiva, essa cadeia seria composta por fornecedores de insumos, produtor, exportador/trader e consumidor (mercado importador). Outro agente que pode aparecer nesta cadeia seria a indústria de processamento de grãos, sendo que a presença dessa indústria ocorre pelo fato de que alguns países importadores não consomem o grão in natura. Esse processamento do grão in natura pode acontecer no país de destino.

A Figura 2 representa a cadeia produtiva de feijão para exportação. As relações de transações presentes nesta cadeia se assemelham em partes com a cadeia do feijão para mercado doméstico. Nas transações fornecedor-produtor, a verticalização de sementes não mais existiria (inicialmente), pois neste momento se trabalha com cultivares diferentes, as cultivares importadas de feijões especiais não poderiam ser introduzidas diretamente no Brasil, sem antes se fazer uma avaliação sob as condições tropicais (THUNG et al., 2008). O Brasil precisa de uma produção comercial de sementes de feijão, tanto para cultivares voltadas para o mercado doméstico, quanto para o tipo especiais. Nesta situação, a frequência de compra de sementes aumentaria, diferentemente do que ocorre na cadeia atual, mesmo sem a verticalização que diminuiria os custos de transação, o produtor pode conseguir redução de custos de produção utilizando sementes certificadas.

Na fase da produção primária, o produtor apresenta alta especificidade de capital humano (experiência no cultivo da cultura inicialmente é pequena), ativo físico não elevado (cultura com ciclo produtivo baixo), e especificidade temporal média, pois algumas das cultivares de feijões especiais (Dark Red Kidney, Cranberry e Sugar Bean) têm a característica de não escurecer por um ano, tendo o produtor a oportunidade de vender sua produção em momentos mais oportunos, desde que o produtor não tenha feito contrato de entrega imediata com o exportador.

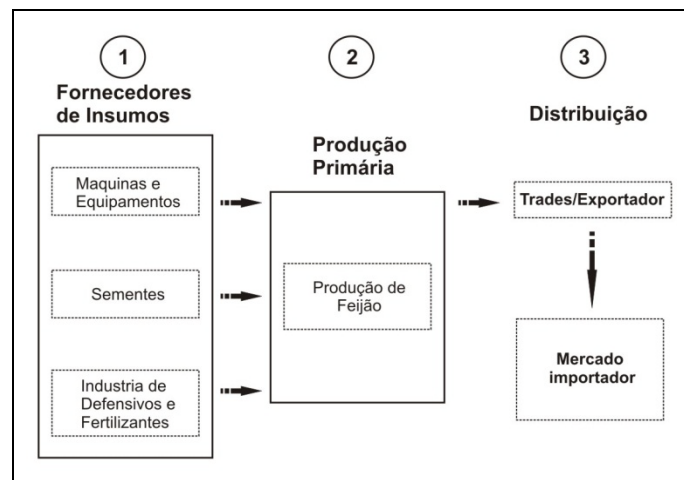


Figura 2. Cadeia produtiva do feijão para exportação

Fonte: Elaborado pelos autores, baseado em estudo de Thung et al. (2008)

Nas transações da segunda para terceira fase, a dimensão incerteza é menor, tanto por parte do exportador quanto pelos produtores, pois se tem a possibilidade de celebrar contratos formais de compra de produção, sendo que o produtor produz determinado volume de acordo com o desejado pelo exportador/trader, em muitos destes casos até o próprio exportador pode atuar como agente financiador da produção do produtor. O exportador tem incertezas quanto à qualidade do produto que estará comprando, já que para a exportação qualidade é o requisito mais observado pelos consumidores do mercado externo. Na tentativa de garantir esta qualidade, o próprio exportador/trader pode trabalhar em parceria com o produtor, fornecendo suporte técnico constante à produção. Para o produtor esses contratos minimizam os custos de acordo com a frequência das transações, ao mesmo tempo em que se reduzem as incertezas quanto à demanda.

Na relação do exportador/*trader* com o mercado importador, a frequência das transações, quanto à incerteza vão ser classificadas quando às negociações celebradas pelos agentes acontecerem antes da realização das transações (*ex-ante*). A especificidade temporal é importante nas negociações de produtos perecíveis, portanto sempre estará presente em toda cadeia do feijão, e qualquer problema nas negociações pode comprometer a qualidade do produto.

Em uma futura organização da cadeia produtiva de feijões para exportação, entende-se que quanto mais frequentes forem as transações entre os agentes, menores os custos de transação, pelo fato da frequência criar/elevar nos agentes participantes confiança, também diminuindo possíveis atitudes oportunistas por parte dos envolvidos.

CONCLUSÕES: Percebeu-se que com advento da cadeia produtiva dos feijões tipo exportação, algumas relações entre os agentes forçariam evidentemente o maior uso de contratos formais. Têm-se a presença de ativos de média e alta especificidade em ambas as cadeias. As dimensões frequência, incerteza e especificidade de ativos podem servir como referência na tentativa de diminuir os custos de transação.

É evidente que existem diversos problemas na cadeia produtiva do feijão no Brasil, e que é um grande desafio solucioná-los. No entanto, explorar novos mercados é estratégico para o agronegócio brasileiro, e o mercado internacional de feijões é eminente, o País pode se tornar um participante importante neste cenário.

As entidades públicas devem incentivar a organização de produtores em associações, podendo eles se especializar em diferentes produtos e, conseqüentemente acelerar o processo de desenvolvimento deste nicho no mercado doméstico e internacional. Ainda cabe às entidades públicas, um papel essencial na organização dessa cadeia, há a necessidade de criar estoques reguladores para exportação, na tentativa de demonstrar e garantir compromisso com potenciais países compradores.

REFERÊNCIAS

FAO – Food and agriculture organization of the United Nations. FAOSTAT. 2008. Disponível em: <<http://faostat.fao.org/>>. Acesso em: 18 jul. 2011.

FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997. xv, 542p. (Economics, cognition, and society)

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia Estatística. Levantamento Sistemático da Produção Agrícola. 2010. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: 18 jul. 2011.

KLEIN, P. G. New Institutional Economics. In: Department of Economics / University of Georgia, 1999, p.456-489.

MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. Handbook of New Institutional Economics. Springer. 2005. 884p.

OZON, R. T.; CARVALHO JUNIOR, L. C. Análise das transações e das estruturas de governança na cadeia do feijão na região de União da Vitória - PR. In: XLII Congresso da SOBER, 2004, Cuiabá. Anais do 42º Congresso da Sober, 2004.

THUNG, M.; AIDAR, H.; SOARES, D. M.; KLUTHCOUSKY, J. Qualidade de grãos de feijão para exportação. Documentos, IAC, Campinas, 85, 2008.

WILLIAMSON, O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting. New York: The Free Press, 1985. 450p.