

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL

FLÁVIA ROVER LEÃO

**GOVERNANÇA NO SISTEMA PRODUTIVO DO PEIXE NAS REGIÕES DE
DOURADOS E CAMPO GRANDE, MATO GROSSO DO SUL: UMA
ABORDAGEM BASEADA NA TEORIA ECONÔMICA DOS CUSTOS DE
TRANSAÇÃO E NA TEORIA ECONÔMICA DAS CONVENÇÕES**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM AGRONEGÓCIOS

**CAMPO GRANDE - MS
MARÇO/2008**

FLÁVIA ROVER LEÃO

**GOVERNANÇA NO SISTEMA PRODUTIVO DO PEIXE NAS REGIÕES DE
DOURADOS E CAMPO GRANDE, MATO GROSSO DO SUL: UMA
ABORDAGEM BASEADA NA TEORIA ECONÔMICA DOS CUSTOS DE
TRANSAÇÃO E NA TEORIA ECONÔMICA DAS CONVENÇÕES**

**DISSERTAÇÃO DE MESTRADO
SUBMETIDA AO PROGRAMA DE PÓS-
GRADUAÇÃO MULTIINSTITUCIONAL
EM AGRONEGÓCIOS (CONSÓRCIO
ENTRE A UNIVERSIDADE FEDERAL
DE MATO GROSSO DO SUL,
UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA E A
UNIVERSIDADE FEDERAL DE
GOIÁS), COMO PARTE DOS
REQUISITOS NECESSÁRIOS À
OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE
EM AGRONEGÓCIOS. ÁREA DE
PESQUISA: DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL DO AGRONEGÓCIO.**

ORIENTADORA: PATRÍCIA CAMPEÃO

**CAMPO GRANDE – MS
MARÇO/2008**

FLÁVIA ROVER LEÃO

**GOVERNANÇA NO SISTEMA PRODUTIVO DO PEIXE NAS REGIÕES DE
DOURADOS E CAMPO GRANDE, MATO GROSSO DO SUL: UMA
ABORDAGEM BASEADA NA TEORIA ECONÔMICA DOS CUSTOS DE
TRANSAÇÃO E NA TEORIA ECONÔMICA DAS CONVENÇÕES**

APROVADA POR:

PATRICIA CAMPEÃO, Prof. Dr. UFMS

E-mail: campeao@nin.ufms.br

RENATO LUIZ SPROESSER, Prof. Dr. UFMS

E-mail: drls@nin.ufms.br

OLIVIER FRANÇOIS VILPOUX, Prof. Dr. UCDB

(Examinador Externo) E-mail: vilpoux@uscb.br

MAIRA BATISTA BITENCOURT FAGUNDES, Prof. Dr. UFMS

(Suplente) E-mail: mayra_bitencourt@yahoo.com.br

**CAMPO GRANDE – MS
MARÇO/2008**

DEDICATÓRIA

*À minha mãe Iracy (in-
memórian), meu pai Gezari e
meu irmão Pedro Luiz, com
todo amor e carinho.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço:

Primeiramente a Deus que está sempre comigo.

Aos orientadores professor Dr. Renato e a Dr. Patrícia pelas críticas e sugestões que contribuíram no desenvolvimento deste trabalho.

À Carol pelo companheirismo e por ter se tornado mais uma grande amiga.

À Leonice, ao Cláudio e a Fabiana pelo companheirismo durante o curso.

Ao Josué, Marcilene, Michele e Maikow que me receberam na pensão como uma verdadeira família.

Ao Silvio, Ricardo, Rosana e Girleane, vizinhos queridos que ajudaram a descontrair.

Aos meus amigos africanos Leonel, Mário, Ademar, Alexmandro, Eduardo, Humberto (kiko), Anso, Oto e Juvenal onde moramos juntos na pensão, e nos divertimos com muitas festas, Kissomba e Catchupas deliciosas.

À Vani, Nilma, Zélio e Osvaldo, por cuidarem do meu pai durante a minha jornada de estudo e trabalho.

Ao meu pai Gezari e meu irmão Pedro pela compreensão da minha ausência.

Ao Danilo que esteve ao meu lado e me ajudou nos momentos mais difíceis e alegres desta empreitada.

Ao Ricieri, Andréia e Fernando Ito pela força e a verdadeira amizade.

Ao professor Dr. Olivier Vilpoux e a Ms. Silvia Caleman pela rica contribuição teórica que ajudou na elaboração deste trabalho.

À Rosali e Ferdinanda que desde início sempre ajudaram com carinho nas burocracias do curso.

À todos os entrevistados, que gentilmente participaram da pesquisa.

E principalmente a esta instituição de ensino UFMS que desde a minha graduação está proporcionando o “conhecimento”, e contribuindo para a minha formação profissional.

Obrigado!!

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA E CATALOGAÇÃO

LEÃO, Flávia Rover. **Governança no Sistema Produtivo do Peixe nas Regiões de Dourados e Campo Grande, Mato Grosso do Sul: Uma Abordagem Baseada na Teoria Econômica dos Custos de Transação e na Teoria Econômica das Convenções.** Campo Grande: Departamento de Economia e Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, 2008, 94 p. Dissertação de Mestrado.

Documento formal, autorizando reprodução desta dissertação de mestrado para empréstimo ou comercialização, exclusivamente para fins acadêmicos, foi passado pelo autor à Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Universidade de Brasília e Universidade Federal de Goiás e acha-se arquivado na Secretaria do Programa. O autor reserva para si os outros direitos autorais, de publicação. Nenhuma parte desta dissertação de mestrado pode ser reproduzida sem a autorização por escrito do autor. Citações são estimuladas, desde que citada a fonte.

FICHA CATALOGRÁFICA

Leão, Flávia Rover.
Governança no Sistema Produtivo do Peixe nas Regiões de Dourados e Campo Grande, Mato Grosso do Sul: Uma Abordagem Baseada na Teoria Econômica dos Custos de Transação e na Teoria Econômica das Convenções. Flávia Rover Leão; Orientação de Patrícia Campeão. Campo Grande, 2008.

Dissertação de Mestrado (M) - Universidade de Mato Grosso do Sul/ Departamento de Economia e Administração, 2008.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
1.1 Problemática.....	18
1.2 Objetivos.....	21
1.2.1 Objetivo Geral.....	21
1.2.2 Objetivos específicos.....	21
2 MÉTODO.....	23
2.1 Método de Pesquisa e de procedimento.....	23
2.2 Técnica de análise e coleta de dados.....	24
2.2.1 Identificação das variáveis do questionário.....	26
3 REFERENCIAL TEÓRICO.....	30
3.1 Sistemas Agroindustriais.....	30
3.2 Sistemas Locais de Produção.....	33
3.3 Capital Social, Cooperação e Desenvolvimento.....	37
3.3.1 Capital Social.....	37
3.3.2 Cooperação.....	39
3.3.3 Desenvolvimento.....	40
3.4 Nova Economia Institucional.....	44
3.4.1 Teoria dos Custos de Transação.....	44
3.5 Teoria Econômica das Convenções.....	51
4 O SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG) DA PISCICULTURA SULMATOGROSSENSE.....	56
5 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	63
5.1 Descrição dos Casos e Apresentação dos Resultados.....	63
5.1.1 Tabulação das características das transações para o produtor de alevinos.....	63
5.1.2 Tabulação das características das transações para o produtor de engorda.....	66
5.1.3 Tabulação das características das transações para a indústria (frigorífico).....	69

5.2 Análise dos Resultados.....	72
5.2.1 Atributos da (ECT) e da Teoria Econômica das Convenções e as Novas Estruturas de Governança	73
5.2.2 A Teoria Econômica das Convenções – Uma Abordagem Complementar à Economia dos Custos de Transação.....	74
6 CONCLUSÃO.....	77
6.1 Limitações do trabalho.....	78
6.2 Sugestões para trabalhos futuros.....	79
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	80
ANEXO.....	85

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1.1 - Produção de Pescado no Mato Grosso do Sul.....	16
Figura 3.1 - Sistema Agroindustrial e Transações Típicas.....	31
Figura 3.2 - Esquema da Indução das Formas de Governança.....	46
Figura 3.3 - Custos de Governança como uma Função da Especificidade do Ativo.....	49
Figura 4.1 - Arranjo Produtivo Local da Piscicultura.....	58
Figura 5.1 - Estruturas de Governança - Complementaridade entre ECT e Teoria Econômica das Convenções (TC).....	75

ÍNDICE DE TABELA

Tabela 1.1 - Produção brasileira de pescado (mil t).....	13
Tabela 5.1- Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T1” produtor alevinos/produtor de engorda.....	65
Tabela 5.2 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T2” produtor alevinos/exportação.....	66
Tabela 5.3 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T3” produtor Engorda/Pesque-pague.....	67
Tabela 5.4 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T4” Produtor de Engorda/Varejo (peixarias, restaurantes e supermercados).....	68
Tabela 5.5 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T5” Produtor de Engorda/Abate/frigorificação.....	69
Tabela 5.6 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T6” Abate/Frigorificação/Exportação.....	71
Tabela 5.7 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T7” Abate/Frigorificação/varejo (supermercados, restaurantes e peixarias).....	72

RESUMO

Para o estudo do agronegócio diferentes correntes teóricas se apresentam, destaque é dado aos Sistemas Agroindustriais (SAGs), que traz um arcabouço teórico com respeitosos autores, e uma das correntes teóricas pertinentes ao estudar os SAGs é a Teoria Econômica dos Custos de transação (ECT). Porém, o entendimento dos sistemas produtivos exige um estudo de outras bases teóricas na qual, a Economia Institucional enfatiza o papel das instituições formais traduzidas na forma de leis contratuais, tendo como foco a ECT que representa uma análise comparativa entre as formas alternativas de governança, sendo elas: mercado, estruturas híbridas e hierarquia com o intuito de minimizar custos de transações. Outra teoria discutida neste trabalho é a Teoria das Convenções, que busca compreender as relações existentes entre os atores de um sistema, permitindo agrupar modos de coordenação formais e informais. Este trabalho trata-se, de um estudo baseado na teoria dos custos de transação com suporte da teoria institucional e das convenções. A partir da análise dessa inter-relação, definem-se as novas estruturas de governança minimizadoras dos custos de transação, as quais englobam elementos da ECT e da Teoria Econômica das Convenções. O objetivo desta dissertação é identificar e analisar as Estruturas de Governança (partindo dos pressupostos da ECT) adotadas no SAG da piscicultura na região de Dourados e Campo Grande - MS, a partir dos pressupostos teóricos desenvolvidos pela Teoria Econômica das Convenções. Os casos escolhidos são classificados pelo tamanho do empreendimento (laminas de água em hectares), sendo eles: de pequeno, médio e grande porte, e as transações analisadas são especificamente propostas na figura que descreve o sistema produtivo da piscicultura. Em todas as transações são analisadas as seguintes características: a caracterização dos agentes, nível de racionalidade dos agentes, identificação da transação, critérios para a realização da transação, identificação do agente coordenador, existência e grau de importância de ativo específico, frequência da transação, incerteza na transação, formação de capital social e as formas de convenções e as estruturas de governança existentes. Após a análise nas transações estudadas percebe-se a importância dos acordos informais e a presença de acordos formais. Nas transações onde a relação contratual se encontra presente, ou seja, acordos formais (produtor de alevinos “G”/exportação, produtor de engorda “G”/abate frigorificação, abate/frigorificação “G”/exportação e abate/frigorificação “G”/varejo) as especificidades dos ativos aumentam, nas demais transações os acordos informais são as transações mais realizadas. Conclui-se que as complementaridades entre as teorias permitem propor modos alternativos de governança, que se objetiva a diminuir custos e riscos nas transações e possam trazer uma efetiva contribuição para a escolha de estruturas de governança particular a cada caso.

PALAVRAS-CHAVES: Pisciculturas, Coordenação, Sistemas Produtivos.

ABSTRACT

For the study of agribusiness different theoretical currents were present, focus is given to Agricultural industrial Systems (SAGs), which brings a theoretical framework with respectful authors, and one of the current theoretical study relevant to the SAGs is the Theory of Economic Costs of Trade (ECT). But the understanding of the production systems requires a study of other theoretical foundations in which the Institutional Economics emphasizes the role of formal institutions translated in the form of contractual law, with the focus on that ECT is a comparative analysis of the alternative forms of governance, which are: market, hybrid structures and hierarchy in order to minimize costs of transactions. Another theory discussed in this work is the theory of the Conventions, which seeks to understand the relationships between the actors of a system, allowing coordination group modes of formal and informal. This work it is, a study based on the theory of the costs of transaction with institutional support of the theory and conventions. From the analysis of this inter-relationship, set up the new structures of governance reduce transaction costs, which include elements of ECT and the Economic Theory of the Conventions. The goal of this dissertation is to identify and analyze the structures of governance (based on assumptions of ECT) adopted in SAG fish farming in the region of Dourados and Campo Grande – Mato Grosso do Sul, from theoretical assumptions developed by the Economic Theory of the Conventions. The cases chosen are classified by size of enterprise (bars of water in hectares), which are: from small, medium and large, and transactions are specifically discussed proposals in the picture that describes the productive system of farming. In all transactions are reviewed the following characteristics: the characterization of the agents, level of rationality of agents, identifying the transaction, criteria for the completion of the transaction, identification of the agent coordinator, existence and degree of importance of specific asset, frequency of transaction, uncertainty in the transaction, formation of social capital and forms of conventions and structures of governance in place. After examining the transactions studied realizes the importance of informal agreements and the presence of formal agreements. In transactions where the contractual relationship is present, or formal agreements (producer of fingerlings "G" / export, producer of fattening "G" / frigorification slaughter, slaughter / frigorification "G" / export and slaughter / frigorification "G" / retail) the specific assets increase, in other transactions the informal agreements are made more transactions. It follows that the complementarities between the theories can propose alternative modes of governance, which aims to reduce costs and risks of transactions and could bring an effective contribution to the choice of governance structures for each particular case.

KEYWORDS: Psyculture, Coordination, Production Systems.

1. INTRODUÇÃO

O Agronegócio é um setor estratégico para o país, com crescente participação nos vários indicadores econômicos, como PIB e emprego. O agronegócio é responsável por boa parte do crescimento sustentado da Economia Brasileira. Isso aumenta a responsabilidade dos estudos sobre o setor.

Entre os segmentos do agronegócio nacional, a piscicultura apresenta crescimento significativo nos últimos anos, tornando-se objeto de estudo sobre as particularidades do setor, em diversos estados brasileiros.

A piscicultura tem se desenvolvido principalmente como atividade rural integrada aos sistemas de exploração agrícolas existentes e a partir do aumento do número de pesqueiros particulares, os chamados pesque-pague. Os números existentes sobre a piscicultura no Brasil indicam que a atividade tem demonstrado uma alternativa econômica viável, fazendo surgir empreendimentos em todo o país (PROCHMANN & TREDEZINI, 2004).

Aliada à criação de peixe e outros organismos aquáticos, como camarões, ostras, mexilhões - denominados aquíicultura, a atividade tem aumentado sua participação no volume total produzido, em comparação com a oferta de produtos oriundos da pesca extrativa, conforme tabela 1.1.

Tabela 1.1 - Produção brasileira de pescado (mil t).

Produção Brasileira de Pescado							
Produção	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Pesca extrativa	606,700	632,451	644,585	606,789	603,942	666,846	730,378
Aquíicultura	46,200	60,722	87,674	103,915	140,656	176,531	209,379
Produção Total	652,900	693,173	732,259	710,704	744,598	843,377	939,757

Fonte: IBAMA. Estatísticas da Pesca. Brasília: 2003.

Outro setor da piscicultura que apresenta crescimento são os pesque-pague ou pesqueiros, que se multiplicaram rapidamente nos últimos anos, distribuídos em todo o território brasileiro. Parte da produção nacional de peixes de água doce está sendo direcionada para esse mercado. O pesque-pague tem sido o principal canal de comercialização dos peixes criados em cativeiro, chegando a atingir 80% da demanda em algumas regiões. Segundo a Associação Brasileira de Piscicultores e Pesqueiros –

ABRAPESQ (2003) existem cerca de 2.250 pesque-pague em todo o País, responsáveis pelo movimento anual de R\$ 300 milhões e consumo de 45 mil toneladas de peixes.

O Brasil contava em 2000, com 98.657 piscicultores distribuídos em todo o território nacional, ocupando uma área cultivada de 78.552 hectares (OSTRENSKY e BORGHETTI, 2000, p. 368).

Soma-se ao crescimento da piscicultura, como alternativa de atividade econômica, a existência de um grande mercado consumidor de pescado, capaz de absorver toda a produção existente, basicamente destinada ao consumo. O consumo brasileiro de pescado tem apresentado crescimento, dado ao fato do consumidor estar cada vez mais consciente da importância dos cuidados com a saúde, verificando-se, com isso, uma forte tendência de mudança dos hábitos alimentares. A preocupação em consumir alimentos mais saudáveis, que apresentem baixos teores de gordura, livres de colesterol e produzidos sem o uso de produtos químicos, tem contribuído para um acentuado incremento na demanda das chamadas carnes brancas, grupo ao qual pertence o peixe (PROCHMANN & TREDEZINI 2004).

Segundo a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura - FAO (2002), as proteínas derivadas de peixes, crustáceos e moluscos representaram entre 13,8% a 16,5% da ingestão de proteína animal da população humana mundial no ano 2000. A média do consumo aparente de pescado no Brasil, entre 1997 e 1999 foi de 6,5 kg/ano, dez vezes menos que o Japão, que é de 65,2 kg/ano.

Verifica-se um aumento no consumo de carne de peixe em nosso país que é da ordem de 8,1 kg ao ano per capita. O Instituto da Pesca (2005) está divulgando uma campanha para estimular o consumo de pescado no Brasil, pois o número está abaixo daquele recomendado pela FAO, que sugerem a ingestão de 14 kg per capita/ano.

Segundo Takagi et al. (2007), embora o Brasil seja o país detentor da maior biodiversidade de peixes de água doce do mundo e por existir muitas espécies com potencial de aproveitamento, várias são as restrições para um aproveitamento adequado, particularmente no que tange a tecnologias de produção e de aproveitamento e processamento das mesmas. De acordo com Borghetti *et al.* (2003), as espécies mais cultivadas no Brasil são as carpas e a tilápia, espécies exóticas para as quais existem mais informações, tecnologias e mercado.

Apenas as espécies brasileiras tambaqui, tambacu, traíra, pacu, jundiá, piraputanga e curimatã aparecem nas estatísticas do Ibama em 2005, com valores inferiores ao da carpa e da tilápia (BORGHETTI et al., 2003). Esses mesmos autores relatam que, em 2001, os oito maiores países produtores aquícolas foram os asiáticos.

Não há, até a presente data, um quadro geral do tamanho dos empreendimentos aquícolas no Brasil. Entretanto, segundo Takagi et al. (2007), como “a piscicultura no Brasil foi considerada como uma atividade complementar de renda nas propriedades rurais é razoável supor que na maioria dos Estados brasileiros, esses empreendimentos sejam realizados em pequenas áreas”. Os autores relatam ainda que a piscicultura no Brasil passa por algumas deficiências, na medida em que são desenvolvidas em escala familiar, com baixos níveis de tecnificação, produtividade e a falta de uma estrutura comercial adequada para o escoamento da produção.

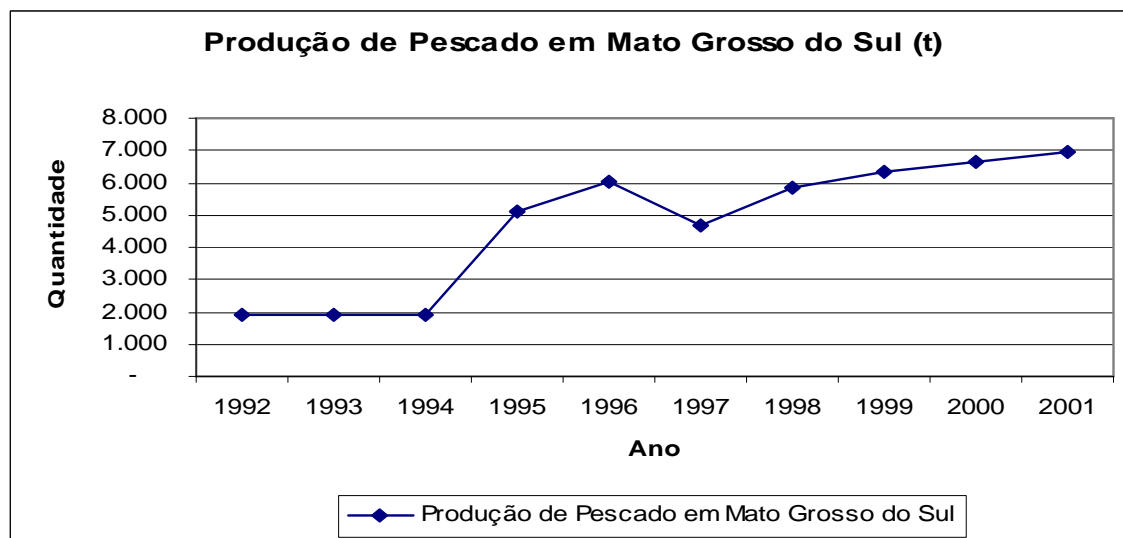
A expansão dos canais de comercialização de pescados, representada pelo surgimento de pesque-pague e a proximidade com São Paulo e Paraná, tem apontado, nos últimos dez anos, para um direcionamento da piscicultura para a finalidade comercial em Mato Grosso do Sul, onde se percebe o fortalecimento desta atividade produtiva (PROCHMANN & TREDEZINI, 2004).

O Estado de Mato Grosso do Sul abrange a maior parte das Bacias dos Rios Paraná e Paraguai da região Centro-Oeste, aliando características hídricas e climáticas propícias para a atividade de piscicultura (MICHELS & PROCHMANN, 2003).

Como principal característica do Estado, se destaca a produção de espécies nativas como o pacu, o tambaqui e o pintado. Segundo dados do IBAMA (2003), a produção estimada de peixes no ano de 2005 foi de 7.591 toneladas (t). As espécies que se destacaram na produção foram o pacu com 1.214,5 t, o tambacu com 1.594 t e a tilápia com 1.898 t, que, embora seja uma espécie exótica, teve importante participação.

Conforme relatório da Delegacia Federal de Agricultura em Mato Grosso do Sul (DFA, 2003, p.5), entre 2001 e 2002, foram identificados 535 produtores, com uma distribuição geográfica, conforme as microrregiões geográficas do IBGE, apresentando visível tendência de concentração e crescimento da piscicultura nas regiões produtoras de grãos e mais próximas dos grandes centros urbanos.

Segundo dados do IBAMA (2003), percebe-se na figura 1.1 que a partir do ano de 1997, houve uma crescente produção de pescados no estado de Mato Grosso do Sul.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados do IBAMA. Estatísticas da Pesca. Brasília: 2003.

Figura 1.1 – Produção de Pescado no Mato Grosso do Sul.

Na produção da piscicultura predomina a criação de peixes pela utilização de tanques, através do manejo do alevino e peixes de engorda. Dados divulgados pela Secretaria de Produção - SEPROD (1999, p. 21), informam que a área alagada utilizada entre 1998 e 1999 foi de 436 hectares, em relação à utilização de 813m³ de tanques-rede. A utilização desta última técnica está restrita à microrregião de Três Lagoas, pois para a instalação das redes são utilizados os lagos da hidroelétrica de Jupia e de Ilha Solteira. Já entre 2001 e 2002, as áreas destinadas para a piscicultura passaram para 1.752,25 hectares de lâmina d'água, demonstrando o rápido crescimento da atividade no Estado do MS (DFA, 2003, p.5).

Segundo Prochmann e Tredezini (2004), dos dez municípios que mais produzem peixe no Estado, sete encontram-se na microrregião de Dourados. A região demonstra potencialidades diferenciadas das demais por contar com um grande número de pequenas propriedades rurais e por ser uma região produtora de grãos.

A microrregião de Dourados foi responsável, entre 2001 e 2002, por aproximadamente 4.240,48 toneladas, cerca de 62 % da produção total do Estado, estimada pela Delegacia Federal de Agricultura. Em seguida vem a microrregião de Campo Grande, com uma produção de 777,86 toneladas, que corresponde a 11,38% do total. A terceira

microrregião que mais produz é a de Iguatemi, com 753,68 toneladas, ou seja, 11,02% da produção estadual. As microrregiões de Dourados e de Iguatemi também são beneficiadas pela infra-estrutura viária existente, que facilita o escoamento da produção para os Estados de São Paulo e Paraná (DFA, 2003).

Observa-se que a piscicultura vem apresentando um crescimento significativo no Estado, principalmente no município de Dourados - MS, mas a atividade tem se desenvolvido de forma desestruturada. Embora a atividade da piscicultura tenha demonstrado sinais de crescimento, o piscicultor ainda enfrenta condições desfavoráveis à comercialização da sua produção. As atividades empresariais dirigidas à industrialização e à comercialização de peixes vêm se desenvolvendo de forma modesta no Estado, se comparadas com o ritmo registrado em outras regiões do Brasil. Em 2005, Mato Grosso do Sul contribuiu com apenas 1,2% do pescado produzido no país (IBAMA, 2005).

Uma vez constatada a relevância do estudo do sistema produtivo da piscicultura, pode-se afirmar que a coordenação é fator relevante para a compreensão da competitividade deste setor, analisando não só a eficiência e eficácia das estratégias individuais, como também o resultado da atuação conjunta e coordenada de vários agentes.

A compreensão da dinâmica dos sistemas produtivos relacionados ao agronegócio pode ser desenvolvida a partir do conceito de Sistemas Agroindustriais (SAG). O estudo dos SAGs incorpora à abordagem de cadeias produtivas e aspectos do ambiente institucional, tais como as instituições de apoio e regulamentação, não sendo exclusivamente focado na transformação seqüencial do produto que envolve as etapas de fabricação de insumos, produção nos estabelecimentos agropecuários, transformação, distribuição e consumo dos produtos acabados, característica esta do conceito de cadeia produtiva ou filère (ZYLBERSZTAJN, 2000).

A coordenação entre os elos (transações) de uma cadeia produtiva pode ser entendida como a habilidade na transmissão de estímulos, informações e controles ao longo da mesma. A eficácia no estabelecimento deste fluxo de estímulos e informações garante a harmonia com a qual a coordenação é exercida. O conceito de sistemas estritamente coordenados implica em um subsistema produtivo a tal ponto coordenado que as adaptações às mudanças econômicas do ambiente e às estratégias competitivas empresariais são implementadas de forma mais ágil (ZYLBERSZTAJN & FARINA, 1999).

O ferramental teórico da Economia dos Custos de transação (ECT) permite avaliar a competitividade destes sistemas a partir dos aspectos relacionados à coordenação, ou seja, as transações existentes na cadeia. A governança de um Sistema Agroindustrial pode variar de acordo com o produto em análise, de acordo com as estratégias individuais das firmas e das mudanças no ambiente institucional, entre outros fatores. A minimização dos custos de transação é o vetor que orienta a escolha do mecanismo de governança mais apropriado, tornando o custo da transação à unidade de análise prioritária.

O arcabouço teórico proporcionado pela ECT contribui com esta análise ao inserir o conceito de custos de transação. No entanto, o SAG do peixe na região de Dourados e Campo Grande, Mato Grosso do Sul poderá ser mais bem compreendido dispondo-se de correntes teóricas alternativas para sua melhor percepção, permitindo, a identificação de estratégias que garantam a consolidação competitiva deste sistema. É neste ponto que a Teoria Econômica das Convenções emerge como uma abordagem teórica complementar a ser aplicada ao estudo de governança dos sistemas agroindustriais.

1.1 PROBLEMÁTICA

Por ser a piscicultura uma atividade relativamente nova no Estado do Mato Grosso do Sul, existe pouca informação sobre a produção, a industrialização e a comercialização. O sistema produtivo conta com inúmeros projetos, mas ainda tem se desenvolvido de forma desordenada. A escolha das regiões de Campo Grande e Dourados justifica-se, pelo fato delas possuir o maior número de pisciculturas do Estado.

Segundo Prochmann e Tredezini (2004), a piscicultura em Mato Grosso do Sul conta com dois tipos heterogêneos de produtores que possuem condições distintas de inserção nos seus respectivos mercados. Alguns piscicultores podem ser enquadrados como produtores capitalizados, que realizam investimentos significativos na produção. Outros buscam na piscicultura uma alternativa de renda, sendo este o caso de grande parte dos pequenos piscicultores.

A piscicultura sul-mato-grossense confronta-se com diferentes barreiras, que comprometem o seu desempenho. A falta de informações sobre a atividade piscícola em Mato Grosso do Sul constitui uma das barreiras a serem abordadas na definição de políticas para o setor. Sabe-se que existem atividades pioneiras de piscicultura no Estado

como o Projeto Pacu, pioneiro na produção em massa de alevinos de pacu e no domínio da tecnologia de produção de peixes carnívoros como o pintado. Encontra-se também as instalações de um frigorífico de grande porte localizado em Itaporã próximo à cidade de Dourados, onde transaciona o peixe congelado, filetagem, postas, entre outros, e comercialização dos produtos no mercado interno e externo.

A piscicultura sul-mato-grossense é marcada pelo grande número de pequenos produtores de origem familiar. O sistema não é organizado e as transações são desenvolvidas através do mercado *spot*, ou seja, sem grandes investimentos no setor (MICHELS & PROCHMANN, 2003).

Com relação aos canais de comercialização adotados pelos produtores nas regiões de Campo Grande e Dourados, Mato Grosso do Sul, destaca-se: os frigoríficos, pesque-pague, supermercados, tele vendas, peixarias e a feira do produtor praticada somente na cidade de Dourados. No entanto, embora a atividade da piscicultura tenha demonstrado sinais de crescimento, o piscicultor ainda enfrenta condições desfavoráveis à comercialização da sua produção.

A falta de coordenação no setor mostra que as restrições tecnológicas, sócio-econômicas e institucionais comprometem o desenvolvimento do sistema produtivo. Esses estrangulamentos levam ao incremento de investimentos específicos realizados pelos agentes do sistema, de modo que os custos de coordenação se tornam elevados. Segundo Zylbersztajn & Farina (1999), a escolha da estrutura de governança adequada se faz necessário para a coordenação do sistema, formada a partir de propósitos claros e específicos para fazer frente aos custos de coordenação.

Williamson (1996) destaca que a vertente da Nova Economia Institucional - NEI que trata das instituições de governança, apresenta um enfoque micro analítico e representa uma análise comparativa entre as formas alternativas de governança, sendo elas: mercado *spot*, estruturas híbridas e hierarquia – tendo como foco a Economia nos Custos de Transação - ECT. Para este autor, a questão central é identificar os atributos chave nesta análise e como eles variam entre as diferentes formas organizacionais. Percebe-se que para minimizar os custos nas transações é necessária a escolha certa do mecanismo de governança.

Este aporte teórico ECT apresenta algumas lacunas necessitando a busca de correntes teóricas alternativas para uma melhor percepção da dinâmica dos SAGs, permitindo, a identificação de estratégias que garantam a consolidação competitiva dos sistemas.

Com as limitações da corrente neoclássica para a explicação comportamental em situações que se afastam da lógica de mercado, encontra-se a necessidade de um acordo social sobre a formulação do mesmo. Vilpoux (1997) afirma que “a separação dos contratos estabelecida por Williansom (1985), entre clássicos, neoclássicos e relacionais, dá uma visão muito restritiva da realidade. Esta classificação leva em conta unicamente o ambiente institucional formal, e negligencia os aspectos informais”.

A existência de instituições informais pode provocar a preferência por modos de coordenação alternativos aos contratos, oferecendo ao mesmo tempo boas garantias e diminuindo o risco nas transações. O desenvolvimento de convenções favorece o surgimento de modos eficazes de coordenação. É neste ponto que a Teoria Econômica das Convenções emerge como uma abordagem teórica complementar a ECT (VILPOUX, 1997).

O objetivo da Economia das Convenções, segundo Orléan (1994), é a construção de um quadro multidisciplinar para abordar a questão geral da coordenação coletiva das ações individuais por meio de convenções. Para Vilpoux (1997), a economia das convenções, que é uma alternativa da economia dos custos de transação, torna possível a complementação da teoria desenvolvida por Williamson (1996), principalmente pela introdução de modos de coordenação informais.

Para Salais (1989) *apud* Vilpoux (1997), “as regularidades das relações criam uma rotinização e relações pessoais baseados na noção de confiança”. No caso de relações recorrentes, não há necessidade de formalização por um documento escrito, mas somente de um contrato implícito (BAUDRY, 1991, *apud* VILPOUX, 1997).

Segundo Simões (2001), as pessoas agem segundo boas razões (racionalidade comportamental) e existe uma coordenação (ação justificável) que permite o equilíbrio de comportamentos individuais, segundo modelos de natureza diferente. A racionalidade que motiva as trocas mercantis num mercado será apenas uma entre várias formas legítimas de ação justificada.

Características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que

contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas encontram-se na Teoria do Capital Social, de acordo com a obra de Putnam (1996). Esta teoria funciona como um suporte teórico para a explicação das ações justificadas.

Para Putnam (2000), o capital social, quando existente em uma região, torna possível à tomada de ações colaborativas, que resultam em benefício para toda a comunidade. Onde há tradição comunitária, a recorrência de compras e vendas e de trocas de informações faz nascer relações de fidelidade entre clientes e fornecedores, ou seja, relações de confiança.

Uma vez constatado o problema de falta de coordenação no sistema produtivo do peixe, fica evidente a necessidade de uma avaliação da coordenação existente. Neste sentido, o trabalho pretende analisar a Estrutura de Governança do sistema produtivo do peixe nas regiões de Campo Grande e Dourados, realizando uma análise conjunta entre os aportes teóricos da ECT e a Teoria Econômica das Convenções, de forma a elaborar um novo modelo que mostra a complementaridade entre as duas teorias e sua aplicabilidade.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Esta pesquisa busca analisar as estruturas de governança no sistema produtivo do peixe nas regiões de Campo Grande e Dourados, utilizando os pressupostos da Teoria Econômica dos Custos de Transação e da Teoria Econômica das Convenções.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar o sistema produtivo do peixe nas regiões de Campo Grande e Dourados, Mato Grosso do Sul;
- b) Avaliar a presença de convenções nas transações existentes;
- c) Identificar e analisar as estruturas de governança existentes no sistema produtivo;
- d) Avançar no estudo teórico de estruturas de governança em sistemas

produtivos, desenvolvendo tipologias a partir das variáveis estudadas.

2. MÉTODOS

2.1 MÉTODO DE PESQUISA E DE PROCEDIMENTO

O método de pesquisa utilizado para estudar as alternativas de governança (coordenação) na piscicultura sulmatogrossense será o método indutivo.

O método indutivo é um processo mental por intermédio do qual se infere uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas, partindo de dados particulares suficientemente constatados. Portanto, o objetivo dos argumentos indutivos é levar á conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam (LAKATOS & MARCONI, 1991).

A indução segundo Lakatos & Marconi (1991), realiza-se em três etapas:

a) observação dos fenômenos – nessa etapa observamos os fatos ou fenômenos e os analisamos, com a finalidade de descobrir as causas de sua manifestação;

b) descoberta da relação entre eles – na segunda etapa procuramos, por intermédio da comparação, aproximar os fatos ou fenômenos, com a finalidade de descobrir a relação constante existente entre eles;

c) generalização da relação – nessa última etapa generaliza a relação encontrada na precedente, entre os fenômenos e os fatos semelhantes, muitos dos quais ainda não observados (e muitos inclusive inobserváveis).

Este estudo utiliza o método de estudo de casos como método de procedimento. Yin (2001) define o estudo de caso como “uma forma de se fazer pesquisa social empírica ao investigar-se um fenômeno atual dentro do seu contexto de vida-real, onde as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e na situação em que múltiplas fontes de evidência são usadas”.

Em se tratando de estudo de casos, o número de casos escolhidos é função da necessidade específica de cada região estudada, possibilitando a observação de evidências em contextos diversos. A amostragem dos casos será não probabilística e intencional. De acordo com Selltiz (1974) *apud*. Campeão (2004), a suposição básica da amostra intencional é de que, com um bom julgamento e uma estratégia adequada,

podem ser escolhidos os casos a serem incluídos e, assim, chegar a amostras que sejam satisfatórias para as necessidades da pesquisa.

2.2 TÉCNICA DE ANÁLISE E COLETA DE DADOS

As escolhas do método e da técnica adotada foram realizadas de acordo com o objeto de estudo, sendo que para a realização de pesquisas têm-se duas abordagens possíveis: a pesquisa qualitativa e a quantitativa. A pesquisa qualitativa utilizada neste estudo, não emprega instrumental estatístico na análise dos dados.

Segundo Bryman (1989), a pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como sua fonte de dados e o pesquisador como seu principal instrumento, o que pressupõe o contato direto do pesquisador com o ambiente e a situação que está sendo investigada.

Para o levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas, foram utilizadas técnicas de documentação direta e indireta, e observação direta intensiva.

As técnicas de documentação direta e indireta abrangem o levantamento de dados de fontes diversas com o intuito de obter informações sobre o assunto de interesse.

A coleta indireta de dados foi realizada por meio de pesquisa documental e bibliográfica junto às revistas especializadas do setor, periódicos científicos, dissertações de mestrado, teses de doutorado, entre outras publicações recomendadas. Ao se levantar toda a informação de interesse à problemática de pesquisa, garante-se a construção de um contexto sob o qual as análises foram desenvolvidas, e permite-se a construção de um questionário semi-estruturado utilizado como roteiro para o levantamento de dados diretos nas entrevistas junto às organizações estudadas.

A documentação direta difere da indireta pelo fato de que os dados são coletados no local onde os fenômenos ocorrem, e pode ocorrer de duas formas: pela pesquisa de campo e pela pesquisa de laboratório. Neste estudo, em particular, utiliza-se a pesquisa de campo, a qual se divide em quantitativo-descritiva, experimental e exploratória, sendo a exploratória o foco deste estudo.

A pesquisa exploratória consiste na formulação de questões ou de um problema com três fins: desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com um ambiente

ou fato, para uma pesquisa futura mais precisa ou modificar e esclarecer conceitos (LAKATOS & MARCONI, 1991).

De acordo com Lakatos & Marconi (1991, p. 107), as técnicas utilizadas para coleta de dados podem ser através da observação direta intensiva (com entrevistas exploratórias) e extensiva (com aplicação de questionário). Neste estudo são utilizadas ambas as técnicas.

O questionário foi composto por perguntas do tipo “como”, “qual” ou “porque”, que não requerem controle sobre o evento (YIN, 1989), e composto também de questões fechadas de diferentes tipos (dicotômicas, escolha múltipla e escala de importância).

As entrevistas foram realizadas, primeiramente, com agentes diretamente envolvidos na dinâmica local do sistema produtivo, sendo eles: presidente da cooperativa MS Peixe, pesquisadora sobre peixes da Embrapa, coordenador da câmara setorial da piscicultura do MS, consultor do Sebrae, analista de desenvolvimento sócio econômico – Seprotur – MS e o gerente da SEAP (secretária de aqüicultura e pesca - MS), utilizando o método da pesquisa exploratória para obter informações relevantes sobre o setor. A escolha desses agentes justifica-se pelo fato de possuírem a visão sistêmica da dinâmica da produção local e regional do sistema produtivo. Através das informações obtidas nas entrevistas com os agentes, identificou-se os casos de relevância no setor para aplicar a análise, sendo eles: três produtores de alevinos, três produtores de engorda, os responsáveis por três pesque-pague e os gerentes de duas empresas de abate/frigorificação.

A classificação das pisciculturas realizou-se de acordo com a área alagada destinada a atividade, classificadas em: pequena “P” (menor que 2 ha. de área alagada); média “M” (2 a 8 ha. de área alagada) e grande “G” (maior que 8 ha. de área alagada), classificação utilizada em estudos científicos sobre pisciculturas por Ferreira *et. al.*, (2007).

Esta pesquisa analisa especificamente 7 tipos de transações dentre as existentes na cadeia produtiva do peixe, sendo elas: T1 - Produtor de alevinos/produtor de engorda; T2 - Produtor de alevinos/exportação; T3 - Produtor de engorda/pesque-pague; T4 - Produtor de engorda/distribuição/varejo; T5 - Produtor de engorda/abate frigorificação; T6 – Abate frigorificação/exportação; T7 – Abate frigorificação/ varejo (peixarias, restaurantes, supermercados), conforme figura 4.1.

2.2.1 IDENTIFICAÇÃO DAS VARIÁVEIS DO QUESTIONÁRIO

Para a realização deste trabalho, as entrevistas foram elaboradas de forma a abranger todas as variáveis que caracterizam as transações e influenciam a adoção de diferentes formas de coordenação (estruturas de governança e convenções).

Inicialmente caracterizam-se os agentes envolvidos no sistema agroindustrial da piscicultura nas regiões de Campo Grande e Dourados, Mato Grosso do Sul (produtores de engorda e alevinos, pescueiros, agroindústrias, varejistas, associações, cooperativas, pesquisadores, entre outros).

Na seqüência, são identificadas as transações e suas características e, as atuais formas de coordenação entre os agentes, buscando identificar possíveis alternativas de estruturas de governança para o sistema agroindustrial em questão.

Quanto às transações, estas estão relacionadas aos arranjos institucionais, e suas dimensões são definidas por suas características básicas, que são: a freqüência, a incerteza e as especificidades dos ativos (WILLIAMSON, 1996), onde os custos das transações estão diretamente relacionados a estes fatores, assim como estão relacionados com os pressupostos comportamentais dos agentes (racionalidade limitada e oportunismo) (ZYLBERSZTAJN, 1995). A existência de relações sociais entre os indivíduos abre espaço à implantação de convenções, termo que permite agrupar os modos de coordenação formal e informal (VILPOUX, 1997), onde através das formas de convenções (inspiração, doméstica, renome, cívica, mercantil e industrial) (BOLTANSKY E THÉVENOT, 1987) permitem avaliar os pressupostos comportamentais relacionados com a confiança, reputação e honestidade dos agentes. A análise das transações deve determinar qual a importância destes fatores e sua influência na determinação dos modos de coordenação presentes no sistema.

Para a análise das transações, foram consideradas as seguintes variáveis na elaboração do questionário:

1. Identificação dos agentes – Busca-se identificar quais os agentes envolvidos na transação por nome e cargo que ocupa, no intuito de caracterizar o sistema agroindustrial da piscicultura;
2. Nível de racionalidade dos agentes – neste item foi apontado o tempo de

atuação dos agentes na atividade produtiva, investigando nível de escolaridade, uma vez que a incerteza na transação e o risco associado dependem do grau de racionalidade dos indivíduos que compõem determinado elo da cadeia produtiva;

3. Identificação do produto transacionado – busca-se a identificação do produto objeto da transação: peixe *in natura*, filé de peixe, outros produtos derivados do peixe;

4. Critérios para a realização da transação – buscam-se identificar os critérios considerados pelos agentes que servem de incentivo para a ocorrência da transação, onde os entrevistados indicam os atributos por eles considerados como relevantes para a aquisição do produto em questão (preço, qualidade, prazo, etc.), bem como a importância de cada critério indicado;

5. Identificação do agente coordenador – neste item pretende-se identificar qual o agente do sistema agroindustrial que é o responsável pela coordenação da transação, o que será detectado a partir de questionamentos sobre quem define o preço e a qualidade do produto transacionado e a existência ou não da formalização de contratos na piscicultura;

6. Existência e grau de importância do ativo específico – A especificidade do ativo é considerada por Zylbersztajn (1995, p. 24) “o mais importante indutor da forma de governança”. Neste item foram apresentadas aos entrevistados as especificidades dos ativos em análise, as quais são classificadas por Williamson (1996), em seis categorias: a) especificidade de lugar, que diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas; b) especificidade de ativos físicos, que se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo; c) especificidade de ativos humanos, relacionada ao capital humano; d) ativos dedicados, que são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo; e) especificidade temporal, cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso; e f) especificidade de marca, relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado. O objetivo é avaliar o quanto específicos são os investimentos realizados para a efetivação das transações;

7. Frequência da transação - a frequência indica a quantidade de vezes que determinadas transações ocorrem entre os agentes, sendo a medida de recorrência da

transação. Neste sentido, este item pretende avaliar a frequência da transação em estudo, sendo o entrevistado solicitado a relatar se a transação é única, ocasional ou recorrente;

8. Incerteza na transação - a incerteza é apresentada como uma condição em que os agentes não conhecem os resultados futuros de determinada transação, estando ligada ao comportamento dos agentes (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN, 1995). Neste item o entrevistado será questionado sobre as incertezas relacionadas à transação em análise (produtor e agroindústria), na tentativa de medir se há risco na transação;

9. Formação de capital social e a existência de convenções – Neste item tenciona-se identificar à formação de capital social entre os agentes a existência de cooperativas e associações, grau de confiança, relação de convivência e amizade, e se os agentes envolvidos praticam ou não a mesma atividade. Busca-se também identificar a duração da relação comercial entre os agentes e o percentual de compras e vendas do produto. Quanto à existência de convenções, buscam-se identificar a existência de normas de comportamento, códigos de conduta, tradições, reputação (baseada na honestidade e experiências passadas) e confiança, entre outros aspectos relacionados às instituições informais. A existência destas instituições permite a elaboração de convenções, de modos de coordenação que não passam obrigatoriamente por contratos, o que proporciona uma redução dos custos de transação (ZUCKER, 1986; FAVEREAU, 1989; SALAIS, 1989; EYMARD, 1989; BROUSSEAU, 1993; ORLÉAN, 1994; BOYER e ORLÉAN, 1994; BENKO, 1996; VILPOUX, 1997; SIMÕES, 2001). Para tanto, o questionamento é voltado para a identificação de seis formas de convenções existentes segundo por (BOLTANSKY E THÉVENOT, 1987), sendo elas: convenção de inspiração, doméstica, de renome, cívica, mercantil e industrial.

10. Estruturas de governança - a partir das informações levantadas ao longo das entrevistas e com base no arcabouço teórico utilizado, foram identificadas as estruturas de governança adotadas para a transação em análise. Estas formas de coordenação abrangem não somente aquelas originalmente propostas por Williamson (1985, 1996) - mercado, relação contratual ou integração vertical, mas incorporaram as relações de confiança existentes entre os agentes do sistema agroindustrial, as quais se configuram sob a forma de convenções, contribuindo para a redução dos custos e risco da transação (WILLIAMSON, 1985, 1996; ZYLBERSZTAJN, 1995, 2000;

BROUSSEAU, 1993; VILPOUX, 1997; BOLTANSKY E THÉVENOT, 1987). Neste sentido, Vilpoux (1997) elaborou seis classificações para os modos de coordenação (estruturas de governança) para o setor de produção e transformação de mandioca: **mercado, mercado com garantias informais, acordos contratuais com garantias fracas, acordos contratuais com garantias médias, acordos contratuais com garantias fortes e integração vertical.**

3. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico utilizado neste trabalho diz respeito à abordagem sobre Sistemas Agroindustriais, Sistema Local de Produção, a Teoria do Capital Social, a Nova Economia Institucional abrangendo a Economia dos Custos de Transação (ECT), e a Teoria Econômica das Convenções.

A Teoria Econômica dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções são utilizadas para o entendimento do atual quadro dos modos específicos de coordenação no sistema produtivo em análise. A abordagem de Sistemas Agroindustriais, Sistemas Locais de Produção e Capital Social serão úteis para a análise e caracterização do sistema.

3.1. SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS

O estudo do agronegócio pode ser empreendido a partir de diferentes enfoques teóricos. Denominações como cadeia produtiva, sistema agroindustrial (SAG), supply chain, entre outros termos, são muitas vezes utilizados de forma indiscriminada e com superposições conceituais. Em comum tem-se a abordagem sistêmica como essência destas análises, tendo como ponto de partida as idéias seminais de Davis e Goldberg da escola americana de Harvard, a partir de 1957 (CALEMAN, 2005).

Com o trabalho de Davis e Goldberg (1957), o termo Agronegócio acaba sendo definido inicialmente como “a soma de todas as operações associadas à produção e distribuição de insumos agrícolas, operações realizadas nas unidades agrícolas bem como as ações de estocagem, processamento e distribuição dos produtos, e também dos produtos derivados”.

Em 1968 Goldberg introduz o conceito de Sistema Agroindustrial, ou *Commodity System Approach* (CSA), partindo da análise dentro da visão sistêmica de três produtos do *agribusiness* norte-americano a soja, o trigo e a laranja. O Sistema Agroindustrial, conforme definido por Goldberg, engloba todos os agentes envolvidos na produção, processamento e marketing de produto específico. Inclui os suprimentos utilizados nas fazendas, as fazendas, operações de estocagens, processamento, atacado e varejo envolvido em um fluxo desde os insumos até o consumidor final. Inclui as instituições

que afetam e coordenam os estágios sucessivos do fluxo do produto, tais como Governo, associações e mercados futuros (GOLDBERG, 1968 *apud* NEVES, 1996).

As relações entre os segmentos do sistema se dão, segundo Neves (1996, p. 4), “num ambiente onde atuam as organizações (associações, federações, cooperativas, sistemas de informação, entre outros) e as instituições (cultura, tradições, nível educacional, sistema legal, costumes)”. Em síntese, o *agribusiness* é composto por inúmeros sistemas agroindustriais.

A figura 3.1 apresenta o SAG, visto como um fluxo, onde é possível observar os agentes que constituem o SAG, as relações T (transações) entre eles, amparado por duas margens: uma representada pelo ambiente organizacional e outra pelo ambiente institucional.

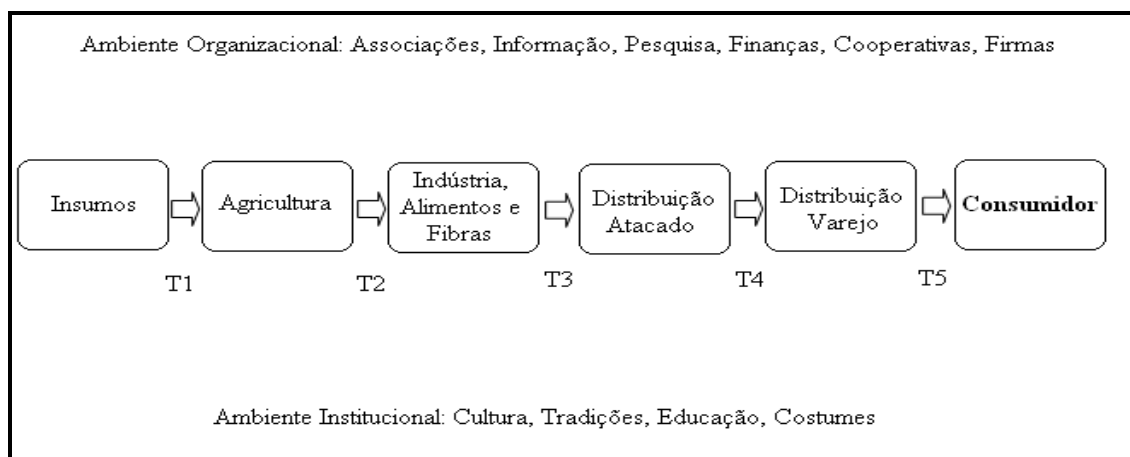


Figura 3.1: Sistema Agroindustrial e Transações Típicas

Fonte: ZYLBERSZTAJN, (2000, p. 14).

O ambiente institucional é representado pelas leis, tradições e costumes que caracterizam as diferentes sociedades. As organizações são aquelas estruturas que dão suportes ao funcionamento do SAG, tais como empresas, universidades, cooperativas e associações de produtores, entre outros. Os agentes envolvidos no processo produtivo que fazem o SAG funcionar.

Durante a década de 1960, no âmbito da escola industrial francesa, surge o conceito de cadeia produtiva ou *filière* (BATALHA e SILVA, 2001). Esse conceito é aplicado à seqüência de atividades que transformam uma *commodity* em um produto pronto para o consumidor final (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Morvan (1985, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 9), define o conceito de cadeia

(*filière*) como:

uma seqüência de operações que conduzem à produção de bens. Sua articulação é amplamente influenciada pela fronteira de possibilidades ditadas pela tecnologia e é definida pelas estratégias dos agentes que buscam a maximização dos seus lucros. As relações entre os agentes são de interdependência ou complementaridade e são determinadas por forças hierárquicas. Em diferentes níveis de análise a cadeia é um sistema, mais ou menos capaz de assegurar sua própria transformação.

O conceito de Sistema Agroindustrial (SAG), além da abordagem de transformação do produto em diferentes etapas, incorpora em sua análise aspectos do ambiente institucional (ZYLBERSZTAJN, 2000), tais como as instituições de apoio e regulamentação, diferindo do conceito anterior, também, quanto ao ponto de partida da análise (BATALHA, 2001).

As linhas de pensamento francesa (*filière*) e americana (CSA) tem pontos convergentes e divergentes. Ambas tem caráter descritivo e analisam o processo produtivo como uma seqüência dependente de operações. Os dois modelos compartilham da análise sistêmica e enfatizam a variável tecnológica e demonstram a necessidade de haver uma coordenação dos sistemas para que seja competitivo (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Estudando o SAG Zylbersztajn (2000) indica uma concepção para Sistema Agroindustrial com um conceito mais amplo, para se referir ao estudo de cadeias produtivas que envolvem outros elementos, além daqueles estritamente ligados a cadeia vertical de produção. No conceito de SAG estão inseridos importantes elementos de análise, como os agentes, as relações entre eles, os setores, as organizações de apoio e o ambiente institucional.

O SAG é visto como “um conjunto de relações contratuais entre empresas e agentes especializados” (ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 13). Ressalta-se a importância do ambiente institucional e das organizações de suporte ao funcionamento da cadeia. O papel das instituições e os aspectos contratuais são identificados como mecanismos de governança na coordenação dos Sistemas Agroindustriais.

Uma vez feita estas considerações teóricas preliminares, pode-se compreender, os sistemas agroindustriais como umnexo de contratos, que vão desde o produtor e fornecedor de insumos até o consumidor final, o que permite identificar as formas de coordenação em cada relação (transação) entre os agentes. Destaca-se ainda a

importância do conceito Sistemas agroindustriais (SAGs), na realização deste trabalho.

O próximo tópico Sistemas Locais de Produção busca explicar a importância da concentração geográfica das empresas para obter vantagem competitiva e coordenação entre os agentes envolvidos.

3.2 SISTEMAS LOCAIS DE PRODUÇÃO

Visando uma maior generalização, Courlet (1994) *apud* Campeão (2004), define sistema local de produção como sendo uma configuração de empresas agrupadas num espaço de proximidade em torno de uma ou de várias especialidades industriais, sendo que a presença de uma especialidade dominante não exclui a possibilidade de existência de vários ramos industriais.

Diante disto, torna-se importante salientar que mesmo sendo frequentemente referenciado como um conjunto de pequenas e médias empresas, um sistema local de produção também pode existir a partir de relações territorializadas entre grandes empresas e entre grandes grupos e pequenas e médias empresas (COURLET, 1994 *apud* CAMPEÃO, 2004).

Os sistemas locais de produção, conforme GARCIA et al. (2004), referem-se a agrupamentos de um conjunto de empresas concentradas geograficamente e setorialmente. Para os autores, a aglomeração de produtores especializados gera uma estrutura em que se destacam as inter-relações no âmbito local, em virtude da presença de fornecedores de insumos e máquinas, prestadores de serviços e produtores de componentes. Em diversos casos é capaz de formar uma estrutura produtiva completa, decorrente dos estímulos de mercado que são gerados para a instalação de negócios correlatos e de apoio. Neste sentido, as empresas pertencentes a estes sistemas são capazes de obter vantagens competitivas em relação às empresas dispersas geograficamente.

No que se refere à origem dos sistemas locais de produção, Albagli & Brito (2003, p. 4) afirmam que:

“... a formação de arranjos e sistemas produtivos locais encontra-se geralmente associada a trajetórias históricas de construção de identidades e de formação de vínculos territoriais (regionais e locais), a partir de uma base social, cultural, política e econômica comum. São mais propícios a desenvolverem-se em ambientes favoráveis à interação, à cooperação e à confiança entre os atores”.

Uma outra tentativa de definição é dada pela Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (RedeSist), segundo a qual os sistemas produtivos locais “são aqueles arranjos produtivos em que interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local” (ALBAGLI, BRITO, 2003, p. 4).

A RedeSist, procurando levar em conta os sistemas locais ainda não inteiramente constituídos, adota também o conceito auxiliar de Arranjos Produtivos Locais (APLs) para denominar as aglomerações produtivas cujas articulações entre os agentes locais não é suficientemente desenvolvida para caracterizá-las como sistemas.

Segundo Albagli, Brito (2003, p. 3-4), os arranjos produtivos locais “são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais - com foco em um conjunto específico de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas - que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros - e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento”.

Segundo Paiva (2002) *apud* Moraes (2003), ao mesmo tempo em que as empresas regionais são estimuladas a ter um “foco” e a operarem de forma integrada, o arranjo produtivo estimula a criação de micro e pequenas empresas, contribuindo para a formação de um Sistema Local de Produção (SLP). Estas empresas dividem o mercado de forma relativamente homogênea, levando a uma melhor distribuição da renda gerada.

As empresas que não conseguem se manter informadas e obter outros recursos localmente, procuram outros caminhos ao seu meio, fato este desfavorável ao crescimento e evolução auto-suficiente dos sistemas produtivos locais.

Visando uma caracterização mais abrangente, cabe aqui considerar alguns elementos especiais apresentados por Courlet (1994) *apud* Campeão (2004), como indicadores da existência de um sistema local de produção, a saber:

- Divisão de trabalho entre as empresas: um arranjo produtivo localizado possui uma densa rede de interdependências entre as unidades produtivas, sendo que os motivos pelos quais elas partilham diferentes atividades são variados: eles vão da pesquisa de uma produção especializada, a qual uma empresa sozinha não seria capaz de realizar, até o desenvolvimento de economias de escala importantes (caso mais freqüente);
- Industrialização difusa: um arranjo produtivo localizado apresenta um modelo de organização industrial e de desenvolvimento diferente daquele da grande empresa verticalizada envolvida na produção em massa. Ele ocorre a partir de um processo de industrialização difusa em contínua evolução;
- Mercado e reciprocidade: um arranjo produtivo localizado, principalmente aquele formado predominantemente por pequenas e médias empresas, funciona segundo dois mecanismos: o mercado, necessário à regulação da demanda e da oferta de bens, e a reciprocidade, que consiste em uma troca de serviços gratuitos e que transcende a transação puramente comercial. As relações de reciprocidade estão presentes, por exemplo, na família, entre amigos ou em algumas relações comunitárias ou sociais. Essas relações remetem à fidelidade, a gratidão e a identidade.

As empresas que compõem um sistema produtivo localizado possuem relações entre si e também com o meio sócio-cultural no qual estão inseridas. As relações entre as empresas não são apenas comerciais, as relações informais estão presentes e produzem externalidades positivas para o conjunto de empresas. Os sistemas produtivos localizados não procedem de uma geração espontânea, eles são uma construção sócio-econômica e institucional. Os agentes desses sistemas possuem relações além do mercado e atuam com base em regras, normas e sinais da comunidade (CAMPEÃO, 2004).

Segundo Campeão (2004), o desenvolvimento de sinergias locais torna-se essencial como mecanismo de compensação da ausência de economias de escala, de diminuição de custos de transação e de criação de recursos territoriais específicos e coletivos (*know-how*, transferência de informações e de tecnologias, criação de tecnologias específicas,

etc.). Assim, o sistema produtivo localizado pode ser visto como um lugar de criação e de difusão de inovação, de criação de recursos e de vantagens específicas consideradas elementos centrais da dinâmica econômica.

Por outro lado, o desenvolvimento local não consiste em agir somente localmente. A proximidade organizacional é tão importante quanto à proximidade física. A participação dos atores de inovação a uma mesma organização trans-territorial (unidades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de uma empresa, rede de cooperação tecnológica, pesquisadores pertencentes a uma mesma comunidade científica, etc.) pode ter um papel similar ao da proximidade física (RALLET, 1999 *apud* CAMPEÃO, 2004).

No entanto, a proximidade não é em si mesmo, um fator suficiente para a inovação. Segundo estudos apresentados por Bougrain (1999), existem outras condições a serem satisfeitas para que um sistema local de produção torne-se propício ao desenvolvimento de processos de inovação, a saber: uma forte especialização setorial, uma forte diversificação funcional e uma forte proximidade cultural entre os agentes que compõem o meio.

O fator humano e o progresso técnico também são vistos como fatores de crescimento e inovação. O fator humano difere do fator capital principalmente por apresentar menor volatilidade e mobilidade, devido a sua ligação ao território através de componentes sociais e culturais (DUEZ, 1998 *apud* VILANOVA, 2005).

Segundo Campeão (2004) um sistema produtivo local pode ser considerado inicialmente como um lugar de coordenação de atividades industriais, de convenções entre indivíduos, entre empresas e de constituição de ligação entre grupos sociais.

Com as considerações apresentadas sobre o sistema de produção local, percebe-se a relevância das relações formais e informais estabelecidas entre os atores locais para o funcionamento do sistema. Quando se agregam estruturas de governança, que direcionem a dinâmica de um arranjo produtivo, este passa a ser denominado de sistema local de produção (SLP). Esta é uma transição mais complexa que a transição de aglomeração para arranjo produtivo (MORAES, 2003).

A diversidade e a complexidade dos sistemas produtivos e os conflitos internos, entre os agentes estimulam a criação de instâncias de negociação e organização dos agentes produtivos, na forma de associações de empresários, de operários ou de

trabalhadores do conhecimento. Um SLP só existe de verdade quando são constituídas as instituições regionais responsáveis pela governança e pela administração da solidariedade sistêmica, ou seja, quando há capital social (PAIVA, 2002 *apud* MORAES, 2003). Assunto este que será discutido no próximo tópico.

3.3 CAPITAL SOCIAL, COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

3.3.1 Capital Social

Atualmente o conceito de Capital Social desperta grande interesse na literatura. A explicação está no fato que em plena época de globalização ou de apogeu da modernidade ainda existe interesse em significados como reciprocidade, relações sociais, normas, confiança, entre outros.

Na obra de Putnam (1996) *apud* Vilanova (2005), o capital social diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas.

Segundo Castilhos (2001), a expressão “capital social” é uma noção teórica de utilização recente na literatura e nas pautas dos governos, organizações não-governamentais (*ONGs*) e organismos internacionais. Sua criação está relacionada com a “ampliação” teórica do termo “capital”. Se nos anos 60, a noção de capital humano foi proposta e se consolidou em diversos campos do conhecimento (culminando, inclusive, com a criação dos índices referenciais sobre “desenvolvimento humano”), nos anos 90 foi mais explicitamente proposto o capital social. Este conceito procura dar mais significado à presença e a qualidade das relações sociais para o desencadeamento do processo de desenvolvimento.

Capital social significa relações sociais “institucionalizadas”, na forma de normas ou de redes sociais. Estas relações sociais são institucionalizadas porque representam acúmulos de práticas sociais culturalmente incorporadas na história das relações de grupos, comunidades ou classes sociais (CASTILHOS, 2001).

Coleman (1990) *apud* Costa (2005), utiliza a noção de capital social como um recurso que gera benefícios e recorre a termos econômicos, incorporando-os à sociologia, para especificar a sua concepção deste conceito. A definição apresentada é de que o capital

social é a habilidade de as pessoas trabalharem juntas em grupos e organizações para atingir objetivos comuns.

O Conceito de capital social citado por Costa (2005) permite melhor compreender como se dão as relações de confiança, favoráveis à ação coletiva organizada, existentes entre os membros de um grupo de pessoas. Sem deixar de considerar que os indivíduos podem utilizar máquina, ferramentas, instalações físicas, habilidades e conhecimentos pessoais para atingir seus objetivos. O autor diz que, na medida em que entre os atores sociais existe interdependência, eles somente conseguem satisfazer alguns interesses agindo conjuntamente. Ele ainda chama de capital social o conjunto das relações sociais em que o indivíduo se encontra inserido e que o ajuda a atingir objetivos que sem tais relações seriam inalcançáveis.

Coleman (1990) *apud* Albagli & Maciel (2002), especifica três formas de capital social. A primeira lida com o nível de confiança e a real extensão das obrigações existentes em um ambiente social. O capital social é elevado onde as pessoas confiam umas nas outras e onde essa confiança é exercida pela aceitação mútua de obrigações. A segunda forma diz respeito a canais de trocas de informações e idéias. Na terceira forma, normas e sanções constituem capital social onde elas encorajam os indivíduos a trabalharem por um bem comum, abandonando interesses próprios imediatos.

Fukuyama (1995) analisa o papel da confiança para o desempenho econômico de países e argumenta que o bem estar de uma nação, assim como sua habilidade de competir, é condicionado por uma característica cultural única e pervasiva: o nível de confiança inerente a uma sociedade.

Fukuyama (1995, p. 166) diz que “uma sociedade rica e complexa não nasce inevitavelmente da lógica da industrialização adiantada. Ao contrário, o Japão, a Alemanha e os Estados Unidos tornaram-se as potências industriais líderes do mundo em grande parte porque eram ricamente dotadas de capital social e sociabilidade espontânea, não pelo contrário”.

Para Putnam (2000), o capital social, quando existente em uma região, torna possível à tomada de ações colaborativas, que resultam em benefício para toda a comunidade. Ele conclui ainda, a partir de evidências históricas, que fatores sócio-culturais, como tradições cívicas, capital social e cooperação têm papel decisivo na explicação das

diferenças regionais. Onde há tradição comunitária, a recorrência de compras e vendas e de trocas de informações faz nascer relações de fidelidade entre clientes e fornecedores.

Para Woolcock (1998) *apud* CASTILHOS (2001), são três os tipos de capital social, os quais se diferenciam, conforme a posição das relações sociais:

- Capital social institucional: é o que descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado. Neste caso, enquadra-se a integração dos diferentes órgãos de governo, com a sociedade, na realização de ações conjuntas;
- Capital social extra-comunitário: são as relações sociais geradoras de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos. Este tipo de capital social é importante, porque permite que os indivíduos estabeleçam relações sociais que permitam as trocas (relações de mercado) e o acesso às informações (conhecimento) externas;
- Capital social comunitário: é aquele que corresponde às relações sociais comunitárias dos indivíduos. Refere-se à capacidade que estes possuem, para gerar relações sociais, baseadas em reciprocidade e confiança dentro de suas comunidades, além do potencial organizativo que estas mesmas comunidades possuem.

O capital social acumulado em um determinado núcleo produtivo é, para Amaral Filho (2002), a condição principal para a cooperação, a formação das redes, associações e consórcios de pequenos produtores e empresas. É também a principal fonte da coordenação e da governança do núcleo de produção.

Porém, como ressalta Albagli e Maciel (2002), não se pode dizer que o capital social irá solucionar todas as falhas de mercado ou superar todas as barreiras ao desenvolvimento. Para as autoras, o capital social tem efeito econômico limitado, na ausência de outros fatores; ainda que possa desempenhar um papel catalisador de mudança social.

3.3.2 Cooperação

Segundo Franco (2001), do ponto de vista do Capital Social, a cooperação é o primeiro fator para a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento. Para que esse ambiente se forme e permaneça existindo ao longo do tempo é necessário que se instale na coletividade algo como uma cultura de cooperatividade sistêmica. A cooperação que

faz as pessoas permanecerem junta inclusive em empresas, além do salário que recebem ou do lucro que auferem não pode se instalar, se ampliar e se reproduzir se as pessoas se relacionam apenas de maneira vertical, como uma pirâmide, numa cadeia de subordinação, cada uma sempre dependendo de outra para fazer qualquer coisa.

Além disso, assim como para haver cooperação, é necessário que as pessoas compartilhem valores e objetivos comuns, ou seja, que tenham um projeto comum. Não se pode criar um clima favorável ao desenvolvimento se as pessoas não participam voluntariamente de ações conjuntas (FRANCO, 2001).

Portanto, qualquer coletivo humano estável só existe como tal na medida em que as pessoas que o constituem tenham um propósito convergente compartilhe valores e crenças e, em se tratando de organizações, formem algum consenso em torno de objetivos.

Segundo Durston (2000) *apud* Albagli & Maciel (2002), um dos principais desafios de uma definição operacional de capital social é possibilitar, em estudos de casos concretos, não só detectar sua presença ou ausência, mas também determinar se essa variável de fato levou ou não ao fortalecimento da sociedade civil ou ao aumento da cooperação, da interação e da produtividade econômica.

Trata-se, portanto, de definir o capital social, separando analiticamente suas origens de suas características centrais, e estas de seus efeitos. Se for entendido como um conjunto dinâmico e mutável de normas, valores e relações sociais difusas em uma comunidade, o capital social não pode ser medido ou quantificado. Será, na melhor das hipóteses, objeto de análise qualitativa (ALBAGLI & MACIEL, 2002).

3.3.3 Desenvolvimento

Segundo Franco (2001), do ponto do Capital Social a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento depende da cooperação e da rede. Estes dois fatores estão intimamente imbricados: redes só se formam com base na cooperação. O exercício da cooperação leva as pessoas a se relacionarem segundo um padrão de rede. Portanto, do ponto de vista do Capital Social, a rede é um dos fatores para a criação de um ambiente interno favorável ao desenvolvimento. Para que esse ambiente se forme e permaneça existindo ao longo do tempo é necessário que se instale uma cultura de rede.

Ao lado do Capital Social como fator decisivo para o desenvolvimento, há também o Capital Humano. Um dos principais elementos do Capital Humano é a capacidade das pessoas de fazer coisas novas, exercitando a sua imaginação criadora, o seu desejo, sonho e visão, e se mobilizando para adquirir os conhecimentos necessários, capazes de permitir a materialização do desejo, a realização do sonho e a viabilização da visão (FRANCO, 2001).

Não por acaso observa-se que em todos os arranjos/sistemas bem sucedidos e mais desenvolvidos, houve a preocupação de implantar instituições de ensino e pesquisa ou de estabelecer/fortalecer laços mais estreitos com aquelas já existentes. O conhecimento, sua produção e sua distribuição, são cruciais ao desenvolvimento de um sistema de inovação. Ao mesmo tempo, observa-se que a produção/distribuição do conhecimento e a redução das desigualdades sociais são aspectos reciprocamente necessários e indispensáveis (ALBAGLI & MACIEL, 2002).

Se concebido como processo dinâmico de relações sociais em redes nas quais se constrói o conhecimento tácito, o capital social está intimamente ligado ao aprendizado interativo e à cooperação, podendo facilitar as ações coletivas geradoras de arranjos e sistemas produtivos articulados.

Entretanto, o capital social não pode ser visto como uma panacéia, que irá solucionar todas as falhas de mercado ou superar todas as barreiras ao desenvolvimento. Ele tem efeito econômico limitado, na ausência de outros fatores, ainda que possa desempenhar um papel catalisador de mudança social.

Em busca de outros fatores teóricos que possam contribuir para uma melhor coordenação em sistemas produtivos, o próximo tópico, Nova Economia Institucional, tem o objetivo de buscar melhores alternativas de coordenação no sistema produtivo do peixe da região de Dourados e Campo Grande - MS.

3.4 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Este tópico apresenta os conceitos relacionados com a Nova Economia Institucional (NEI), seus antecedentes e seus principais desdobramentos no campo teórico da organização da firma.

Segundo Azevedo (1996), foi de Coase a mais importante contribuição ao desenvolvimento da NEI. Em um momento em que o pensamento econômico estava imerso na compreensão do mercado e no funcionamento - ou não funcionamento - do mecanismo de preços, Coase abre o caminho para se explicar a gênese da firma. Até então a firma era vista somente como a instância na qual uma ou várias transformações tecnológicas eram processadas em um determinado bem ou serviço. Aspectos organizacionais ou de relacionamento com clientes e fornecedores eram sumariamente ignorados, de tal modo que a firma podia ser representada como uma Função de Produção, cujas entradas eram os vários insumos necessários à produção e as saídas os produtos produzidos por ela.

Coase centrou a sua análise em duas formas abstratas de coordenação: mercado e firma; não tratando, portanto, diretamente das diversas formas contratuais. O autor não nega, no entanto, a importância dos contratos intermediários às duas formas extremas representadas por mercado e firma. Ao contrário, reconhece que eles são as formas mais comuns de coordenação do sistema econômico (COASE, 1988, p. 28).

Segundo Azevedo (1996), firma e mercados concorrem, na medida em que possuem a função comum de coordenar a atividade econômica, e, no entanto, coexistem. Para explicar essa coexistência de concorrentes, Coase (1988) argumenta que os custos de se utilizar um ou outro mecanismo de coordenação diferem de tal forma que, a depender da magnitude desses custos, uma ou outra forma de organização é mais desejável. Esses custos têm uma natureza distinta dos custos de produção (vinculados à tecnologia empregada) e receberam o nome de custos de transação, uma vez que se relacionavam à forma pela qual se processa uma transação.

Sendo assim, a Nova Economia Institucional pode ser estudada segundo dois níveis analíticos: Ambiente Institucional (*Institutional Environment*) e Instituições de Governança (*Institutions of Governance*). Em ambos os enfoques, o objeto de análise é a economia de custos de transação, tendo como contexto o quadro institucional. Pode-se dizer que o primeiro enfoque trata das macro-instituições, a exemplo da legislação que regula um país, sendo aplicada no estudo da relação entre as instituições e o desenvolvimento econômico. A corrente “Instituições de Governança” estuda as micro-instituições, os regimentos internos de uma empresa, ou seja, estuda as transações a partir de um enfoque microanalítico, considerando as regras da sociedade como dadas.

Em ambas correntes, no entanto, as instituições importam e são susceptíveis de análise (AZEVEDO, 1996).

Para North (1990), “as instituições são as regras do jogo de uma sociedade, estabelecendo limites às interações humanas por meio de regras formais, leis, direitos de propriedade, regulamentações, e/ou informais, tradições, tabus, costumes, etc. As instituições determinam incentivos nas relações humanas, sejam elas de ordem política, social ou econômica”.

Existe uma clara distinção entre instituições e organizações. As primeiras dizem respeito às regras do jogo, enquanto que as segundas referem-se aos agentes. As organizações podem ser de ordem política (partidos políticos, câmaras legislativas, senado, prefeituras municipais), econômica (empresas, cooperativas, propriedades agrícolas) e educacional (escolas, universidades). São grupos de indivíduos envolvidos pelo mesmo propósito, buscando o alcance de um objetivo específico. As instituições são criadas e alteradas pelos seres humanos e as organizações podem ser entendidas como agentes de mudanças institucionais (NORTH, 1990).

Busca-se a compreensão do papel desempenhado pelas instituições no funcionamento das sociedades. Ao compreender o papel das instituições, é possível relacionar a evolução destas com o desenvolvimento das nações, ou das sociedades. O principal papel das instituições reside na redução das incertezas, o que permite a construção de estruturas estáveis, que sirvam de guia para as interações humanas.

Ao alicerçar a teoria das instituições na teoria do comportamento humano, North (1990) questiona as tradicionais abordagens teóricas sobre comportamento que são embasadas nos modelos de utilidade, sob a ótica de maximização da riqueza. Ele acredita que as motivações dos indivíduos são mais complexas, envolvendo habilidades cognitivas a partir das quais cada um faz suas próprias escolhas. Os modelos de escolha dos indivíduos são particulares e subjetivos e podem diferir substancialmente dos modelos de outros indivíduos. As informações recebidas são, por sua vez, incompletas, o que na maioria dos casos inviabiliza a convergência destes modelos. Somente ao incorporar o altruísmo e outros valores não maximizadores de riqueza no comportamento humano, é possível compreender a existência e a importância das estruturas institucionais (NORTH, 1990).

As incertezas, que surgem a partir de informações incompletas a respeito do comportamento de outros indivíduos, aliadas à baixa capacidade da mente humana de processar, organizar e utilizar as informações resultam na necessidade de construção de um arcabouço institucional. Regras e procedimentos estruturam as interações humanas, limitando o conjunto de escolhas do indivíduo (NORTH, 1990).

A seguir será tratado o conceito da Teoria dos Custos de Transação que é outro pilar teórico para a consolidação da Teoria das Instituições.

3.4.1 Teoria dos Custos de Transação

A teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT) pode ser considerada como um braço da Nova Economia Institucional, tendo em Williamson (1985) seu mais importante representante.

Williamson (1985) a diferencia de outras teorias que estudam a economia das organizações ao apontar seu caráter micro-analítico, ao incorporar os pressupostos comportamentais em sua análise, ao considerar como relevante os investimentos em ativos específicos e ao reconhecer a firma como uma Estrutura de Governança e não como uma mera função de produção. Para esse autor, a ECT coloca as questões da economia das organizações como um problema contratual.

Arrow (1968) *apud* Williamson (1996) “conceitua custos de transação como os custos de conduzir um sistema econômico”. Para Commons (1934) *apud* Williamson (1985), a unidade básica de análise econômica é a transação e Williamson (1996) complementa que, “tendo este conceito como premissa, os custos *ex ante* e *ex post* das transações devem ser considerados”. Podem-se definir custos de transação como:

“... Os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos de adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico” (WILLIAMSON *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995, p.14).

A incompletude dos contratos tem uma relação direta com o pressuposto da racionalidade limitada defendido por Herbert Simon. Segundo Azevedo (1996), ao assumir este pressuposto comportamental, a NEI se afasta em definitivo dos alicerces da

economia neoclássica. Para Herbert Simon citado por Azevedo (1996, p. 19), “o comportamento humano é intencionalmente racional, porém de modo limitado”. O pressuposto comportamental da racionalidade limitada é parte fundamental do arcabouço teórico da Economia de Custos de Transação. Neste ponto, o que é relevante é que dada a racionalidade limitada dos agentes, os contratos são naturalmente incompletos, abrindo-se, assim, espaço para ações oportunísticas, outro pressuposto comportamental da ECT.

Observa-se que a formação de um arcabouço teórico é algo complexo e dinâmico, com diferentes teorias complementando-se para a construção de novos conceitos.

Williamson (1985), afirma que “o pressuposto neoclássico de custo de transação igual à zero é uma ficção. Os arranjos institucionais surgem como resposta à necessidade de minimização de custo (custos de transação e de produção), sendo a internalização das transações resultado da comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos à firma em relação aos custos via mercado”.

Williamson (1996) destaca que a vertente da NEI que trata das instituições de governança apresenta um enfoque microanalítico e representa uma análise comparativa entre as formas alternativas de governança – mercado, estruturas híbridas e hierarquia – tendo como foco a economia nos custos de transação. Para este autor, a questão central é identificar os atributos chave nesta análise e como eles variam entre as diferentes formas organizacionais.

A firma sob os conceitos apresentados pela Nova Economia Institucional, é entendida não somente por um conjunto de contratos, mas também pelo modo de governança que estes estabelecem (ZYLBERSZTAJN & FARINA, 1999). Os modos de governança variam de mercado *spot* às estruturas hierárquicas, em um modelo contínuo (PETERSON et al., 2001). Em um mundo onde a racionalidade limitada e o oportunismo se fazem presente, o raciocínio neoclássico de que a coordenação automaticamente acontece a partir das ações de mercado, não se sustenta (WILLIAMSON *apud* PETERSON, 2001). Para a identificação da mais efetiva forma de governança, as características básicas das transações – especificidade, risco e frequência – devem ser avaliadas com base nos pressupostos comportamentais – oportunismo e racionalidade limitada.

A figura 3.2 traz a forma com a qual estas variáveis se inter-relacionam de modo a

induzir formas de governança que viabilizem a redução de custos de transação. Desta forma, as características básicas da transação determinam um formato contratual que, sob um determinado ambiente institucional e comportamento dos agentes, induz a estrutura de governança mais apropriada.

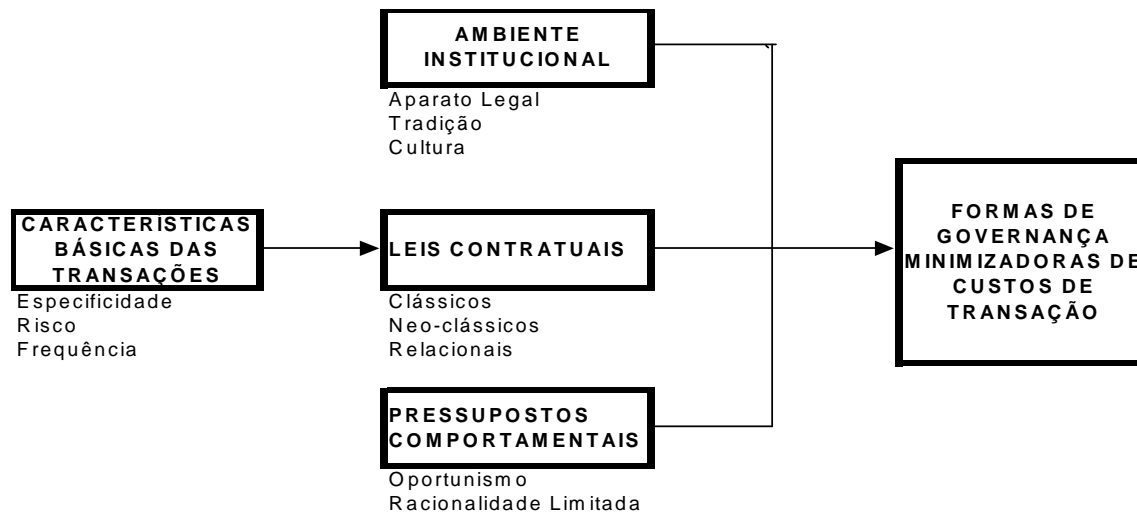


Figura 3.2 – Esquema da Indução das Formas de Governança
Fonte: Zylbersztajn, 1995.

Da mesma forma que uma transação difere com base em seus atributos – ativo específico, frequência e incerteza – é também necessário dimensionar as estruturas de governança. Segundo Williamson (1996), estas diferem em seus custos e competências, principalmente ao economizar em custos de transação. A diferença chave entre as formas de governança (mercado, formas híbridas e hierarquia) é o modelo contratual. Porém, diferenças em adaptabilidade e no uso de instrumentos de incentivo e/ou controle são variáveis a ser consideradas. Em síntese, à medida que caminhamos do mercado para a estrutura hierárquica, perde-se em incentivo e se ganha em controle. Da mesma forma, o investimento em ativos específicos representa maior vulnerabilidade às ações oportunísticas, demandando maior controle, donde a forma hierárquica se apresenta como a mais eficaz forma de governança (AZEVEDO, 1996).

A escolha da forma de governança mais apropriada resulta da identificação dos atributos chave de uma transação e, como afirma Williamson (1996),

“entre os atributos, o investimento em ativo específico tem um papel relevante. Um maior investimento em ativos específicos representa um aumento em custos de transação para todas as formas de governança, independente da receita gerada e da redução de custo de produção

proporcionado por este investimento. A existência de um ativo específico, seja este de qual natureza for, implica em um necessário aprofundamento das relações bilaterais, aumentando o nível de dependência entre os agentes”.

São três os atributos de transação considerados pela ECT: frequência, incerteza e especificidade do ativo. O primeiro atributo, frequência, relaciona-se com a recorrência ou regularidade da transação. Zylbersztajn (2000) afirma que a repetição da transação, permitindo a criação de reputação, leva à diminuição dos custos de transação, uma vez que permite haver modificações nas cláusulas de salvaguardas¹ contratuais, o que reduz os custos de preparar e monitorar dos contratos. O segundo, identifica-se com o grau de incerteza a que as transações estão sujeitas (basicamente relacionado com a disponibilidade de informações). Aparentemente, quanto maior a incerteza, maiores os custos de transação em razão de uma maior necessidade de salvaguardas nos contratos. Para Vilpoux (1997), o risco é a característica das transações mais difícil de ser mensurado, o que é explicado por um grande número de fatores. Além do comportamento dos agentes, o nível de risco associado às transações é influenciado também pelo ambiente. Terceiro, a especificidade dos ativos é relacionada com os custos advindos da não possibilidade de alocação alternativa daquele ativo em outra transação qualquer. Para Williamson (1985), a especificidade do ativo é o atributo mais relevante para o estudo das estruturas de governanças.

Segundo Williamson (1996), a especificidade do ativo pode ser classificada em pelos menos seis categorias, sendo elas:

- a) especificidade de lugar, que diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas;
- b) especificidade de ativos físicos, que se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo;
- c) especificidade de ativos humanos, relacionada ao capital humano;
- d) ativos dedicados, que são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo;

¹ “Salvaguardas são as medidas de segurança introduzidas nos contratos para reduzir o risco quanto a descumprimentos ou quebras contratuais. As salvaguardas podem ser na forma de penalidade e/ou com base em leis que permitam a resolução de futuros conflitos” (FALCÃO, 2002, p. 49).

e) especificidade temporal, cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso; e

f) especificidade de marca, relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado.

Considerando a existência de oportunismo e contratos incompletos na presença de ativos específicos, as organizações devem criar estruturas que permitam a sobrevivência dos contratos no longo prazo.

Cria-se, a partir de um crescente aumento nos custos de transação, um fluxo cujos extremos são exemplificados pelas relações de mercado e pela integração vertical. De um lado, tem-se o mercado *spot*, onde os agentes econômicos seguem seus interesses, desenvolve-se relações de curto prazo tendo o preço como termômetro para as interações de mercado. Em outro extremo tem-se a integração vertical, onde a coordenação é construída a partir do interesse mútuo dos agentes envolvidos nas trocas econômicas, constituindo-se relações de longo prazo que beneficiem ambas as partes. De acordo com Peterson (2001), na medida em que se move do mercado *spot*, às integrações verticais, cedem espaço para os esforços de coordenação, que assumem a sua condição máxima na integração vertical, buscando a redução dos custos de transação.

No modelo proposto por Williamson (1996, p.108), “é representado na Figura 3.7, “k” representa os níveis de especificidade do ativo, sendo k_1 e k_2 e $M(k)$, $X(k)$ e $H(k)$, as formas de governança adotadas, respectivamente mercado, híbrido e hierarquia, que são uma função de k . Analisando este modelo, Zylbersztajn (1995) afirma que a um baixo nível de especificidade de ativos os mercados são mais eficientes para a governança das transações, uma vez que representam custos inferiores de governança. Da mesma forma, considerando um alto investimento em ativos específicos, a forma hierárquica é a que apresenta os menores custos de governança. Em situação intermediária, encontram-se as formas híbridas, regidas por contratos neoclássicos. Assim, os pontos k_1 e k_2 delimitam as fronteiras entre as formas de governança, representando os custos mínimos associados ao crescente investimento em ativos específicos. Complementando esta análise é importante destacar que este modelo também contempla a maior capacidade de adaptação apresentada pelas formas híbridas e hierárquicas, o que pode ser observado a partir da inclinação das diferentes curvas a um dado “k”. A figura 3.3 apresenta as possíveis estruturas de governança segundo o nível de especificidade dos ativos:

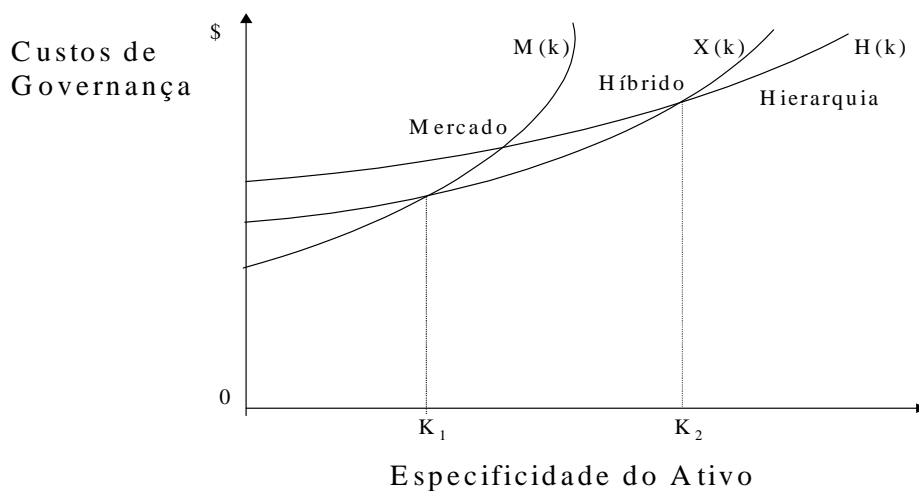


Figura 3.3 – Custos de Governança como uma Função da Especificidade do Ativo
 Fonte: Williamson, 1996, p. 108.

O mercado é tido como o mais eficiente modo de governança quando o preço é o melhor instrumento de coordenação. Em relações de mercado, a intensidade de coordenação é baixa e a “mão invisível” – o conceito de mercado de Adam Smith - determina o preço e os padrões de desempenho. O único controle exercido pelas partes é o envolvimento na descoberta do preço e a decisão em participar ou não da negociação. Desta forma o controle é exercido inteiramente *ex-ante* a transação (PETERSON *et. al*, 2001).

No extremo oposto desta escala de modelos de governança, tem-se a hierarquização das relações, situação esta onde a realização de investimentos específicos, atrelados ao alto grau de incerteza, resulta em modelos de coordenação vertical. A intensidade de controle, necessária para alinhar e manter os interesses mútuos é significativamente mais complexa do que aquela apresentada pela estrutura de mercado *spot*. Neste modelo, os controles “*ex post*”, responsáveis pelo monitoramento das relações e pelo desempenho da transação, são de grande relevância para os mecanismos de controle estabelecidos (PETERSON *et al.*, 2001).

As alterações ambientais, tais como, mudanças nas leis que regem o direito de propriedade, regulamentações governamentais, reputação dos agentes, frequência das relações, bem como o desenvolvimento de relações de confiança entre os agentes, promovem o deslocamento das curvas, o que implica em alterações na identificação da melhor forma de governança a partir de determinado “k” (ZYLBERSZTAJN, 1995).

É importante destacar que a comparação entre hierarquia e mercado (formas extremas de governança), pode ser desenvolvida a partir de três orientações: tecnológica, organizacional e informacional.

A partir das reflexões de Azevedo (1996), o aspecto tecnológico relaciona-se com o fato do mercado ser a forma mais eficiente para a apropriação dos ganhos tecnológicos, uma vez que este aproveita com maior intensidade os ganhos de escala e escopo. Com respeito ao aspecto organizacional, a distinção entre mercado e hierarquia ocorre com base na natureza dos contratos, e como consequência, nos ganhos advindos de maior incentivo ou controle a depender da forma organizacional adotada. Na hierarquia tem-se incentivos tênues com o contraponto de maior controle das relações, de onde advém maior capacidade de adaptação do tipo cooperativa. Em relação à orientação informacional, as formas de governança, mercado e hierarquia, diferem na estrutura das informações, sendo o mercado considerado como a forma mais eficiente para a coleta e processamento das informações, dada a forma descentralizada em que estas são tratadas, não sendo possível apontar, porém, qual estrutura informacional é melhor.

A hipótese central do trabalho de Williamson (1996), é que as transações estão relacionadas aos arranjos institucionais e arranjos de governança, que diferem entre si principalmente quanto à eficiência em custos de transação. Portanto, conhecendo-se as dimensões significativas das transações é possível prever a melhor eficiência dos arranjos.

Surge, então, a necessidade de escolha da estrutura de governança apropriada para a realização de uma transação específica, as quais englobaram também as convenções estabelecidas entre os agentes, que será discutida no próximo tópico. Isto porque há transações que não são regidas por contratos, apenas consideram a reputação e as relações de confiança existentes entre os agentes da cadeia produtiva.

3.5 TEORIA ECONÔMICA DAS CONVENÇÕES

Discute-se a Economia das Convenções neste trabalho, sob o ponto de vista da teoria econômica, e algumas formas de como são socialmente coordenadas às ações individuais. Dada as limitações da corrente neoclássica para a explicação comportamental em situações que se afastam da lógica de mercado, encontra-se a

necessidade de um acordo social sobre a formulação do mesmo. Desta maneira, o desenvolvimento de convenções favorece o surgimento de modos eficazes de coordenação.

A Economia das Convenções, segundo Orléan (1994), é a construção de um quadro multidisciplinar para abordar a questão geral da coordenação coletiva das ações individuais por meio de convenções desenvolvidas entre os agentes. Para Vilpoux (1997), a economia das convenções, que é uma alternativa da economia dos custos de transação, permite completar a teoria desenvolvida por Williamson (1996), principalmente pela introdução de modos de coordenação informais, considerando a confiança entre os agentes uma característica importante nas transações.

Com base num conjunto de princípios gerais de coordenação e em obras clássicas da filosofia política, Boltansky e Thévenot (1987), *apud* Simões (2001) identificaram seis formas de coordenação ou convenção:

- a) **Convenção de inspiração:** baseia-se na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras;
- b) **Convenção doméstica:** tem como princípio superior comum as relações baseadas na tradição. A ordem de grandeza desta convenção que estabelece os níveis hierárquicos é dada pelas relações de confiança, de hábito e fidelidade entre as pessoas; o investimento é feito pelo dever e pela rejeição do egoísmo;
- c) **Convenção de renome:** a opinião é o princípio superior comum, sendo a ordem de grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso;
- d) **Convenção cívica:** a união de todos para a formação da vontade geral é o princípio superior comum; público, coletivo, legal, representativo, direito, direitos cívicos, legislação, solidariedade, união, codificação, democracia, são alguns dos conceitos próximos desta convenção;
- e) **Convenção mercantil:** tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens; a grandeza dos sujeitos é dada pela riqueza material, enquanto a sua dignidade é dada pelo interesse, à vontade ou a motivação para obter a satisfação pessoal; a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência e a sua relação com os objetos é determinada pelo lucro; o investimento é feito na oportunidade e no distanciamento emocional; a ordem natural é harmonizada

pelo mercado, onde o preço exprime o valor das coisas; o dinheiro aparece como medida de todas as coisas;

f) **Convenção industrial:** é caracterizada pela eficácia e pelo investimento como a melhor fórmula econômica para atingir essa eficácia; a especialização, a profissionalização, a performance, a medida, a norma, a estratégia, a standardização, a organização, o plano, são alguns dos atributos desta convenção.

Considerando, como estes autores, que as pessoas agem segundo boas razões (racionalidade comportamental) e que existe uma coordenação (ação justificável) que permite o equilíbrio, então, tem-se aqui delineado um quadro geral de ações justificáveis, ou seja, de comportamentos individuais, segundo modelos de natureza diferente. A racionalidade que motiva as trocas mercantis num mercado será apenas uma entre várias formas legítimas de ação justificada (SIMÕES, 2001).

Salais (1991) *apud* Benko (1996), define uma convenção como um conjunto de elementos que, a todo instante, para os participantes da convenção, caminham juntos e sobre os quais, por consequência, existe um acordo comum. Porém, esse acordo não é precedido por uma escrita prévia, como em um contrato em que cada detalhe seria explicitado e que refletiria, de ambas as partes, uma racionalidade e uma intencionalidade idêntica e consciente de si mesma. Percebe-se a diferença entre a convenção e o contrato, visto que na convenção os comportamentos esperados não precisam ser concebidos antecipadamente e depois coordenados para serem obtidos.

Percebe-se que a coerência dos comportamentos individuais deve ser assegurada por uma convenção que leva os agentes a escolher, entre as alternativas racionais, comportamentos compatíveis com os outros agentes envolvidos nas transações. É a convenção que oferece uma certa garantia de que cada agente irá seguir sua escolha, dado que antecipadamente ele supõe que o seu parceiro fará do mesmo modo, ou seja, envolvendo a confiança entre as partes (VILPOUX, 1997). Quando uma convenção é estabelecida, nenhum agente tem interesse a se desviar do acordo previsto (BOYER & ORLÉAN, 1994).

Para Salais (1989) *apud* Vilpoux (1997) a antiguidade e a regularidade das relações criam uma rotinização e caminha para relações pessoais baseadas na noção de confiança. No caso de relações recorrentes, não há necessidade de formalização por um documento

escrito (contrato formal), mas somente de um contrato implícito (BAUDRY, 1991, *apud* VILPOUX, 1997). A substituição do conceito de contrato pelo de convenção permite a incorporação do ambiente informal. Enquanto que os contratos são identificados facilmente, a caracterização das convenções, devido ao maior número de situações e envolvimento entre as partes, torna-se mais difícil.

Segundo Vilpoux (1997), a separação dos contratos estabelecida por Williamson (1985), entre clássicos, neoclássicos e relacionais, oferece uma visão muito restritiva da realidade. Esta classificação evidencia unicamente o ambiente institucional formal, e negligência os aspectos informais. A existência de instituições informais pode provocar a preferência por modos de coordenação alternativos aos contratos, oferecendo ao mesmo tempo boas garantias.

A necessidade de garantias, instauradas através dos modos de coordenação, varia em função do ambiente onde as transações estão sendo realizadas. A instauração de sistemas de garantias que facilitam a realização das transações é dada pelas instituições, tanto formais como informais. Williamson (1996) *apud* Vilpoux (1997), apresenta três fatores ligados às instituições informais:

- Cultura da sociedade: existência de tabus, tradições ou códigos de conduta adotados por uma sociedade, tem influência sobre o grau em que seus membros estão sujeitos a adotar ações oportunistas;
- Profissionalização: o fato de pertencer a corpos de ofícios específicos (advogados, médicos, agrônomos, etc.) delimita códigos de condução e ética conhecidos por todos, sendo aplicadas sanções profissionais em caso de desvio de conduta;
- Grupo: pertencer a um grupo étnico, religiosos, ou profissionais, permite o estabelecimento de regras que devem ser respeitadas por todos. A eficácia destes grupos depende do tipo de regra instaurado, e a capacidade dos grupos de fazê-las respeitar.

As instituições informais são frequentemente confundidas com a noção de confiança. Zucker (1986), *apud* Vilpoux (1997) cita três formas de confiança: a) a reputação, baseada na honestidade e na experiência passada; b) a existência de características comuns, como aquelas existentes num grupo étnico (grupo de Williamson) e, c)

pertencer às mesmas instituições sociais (profissionalização de Williamson). “A noção de confiança serve para identificar a existência de instituições informais, traduzindo-se na elaboração de convenções. Estas últimas seriam modos de cooperação entre atores que não passam necessariamente por contratos escritos” (VILPOUX, 1997).

Para Vilpoux, (1997) a existência de relações sociais entre os indivíduos abre espaço à implantação de convenções, termo que permite agrupar os modos de coordenação formais e informais. Ao estabelecer uma convenção permite-se ampliar a noção de contrato e levar em conta todos os tipos de relações existentes entre os atores envolvidos no sistema produtivo.

Na escolha de uma estrutura de governança eficaz, Brousseau (1993b) afirma que o sistema de garantias instaurado torna-se importante para diferenciar as relações entre os agentes que participam das transações.

A classificação em função das garantias permitiu a elaboração de seis modos de coordenação para o setor de mandioca (VILPOUX, 1997), os quais abrangem as estruturas de governança inicialmente propostas por Williamson (1996), classificadas em mercado, contratos e integração vertical, e as instituições informais. Os sistemas de governança identificados pelo autor no setor de produção e transformação da mandioca são:

- a) **Mercado:** trocas sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato. O mercado não oferece nenhuma garantia aos agentes, se não a ligada ao respeito do consumidor;
- b) **Mercado com garantias informais:** trocas no mercado entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação;
- c) **Acordos contratuais com garantias fracas:** onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas em todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo nenhum seguro sobre a realização da transação;
- d) **Acordos contratuais com garantias médias:** ocorre da mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto

informais; Esta coordenação pode ser observada, por exemplo, quando há compra antecipada da produção.

e) **Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração):** nesta coordenação, industriais e produtores de mandioca participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, sendo o bom funcionamento derivado do fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade nas transações futuras); e

f) **Integração vertical:** os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo a montante.

Percebe-se que, a inter-relação entre as abordagens teóricas propostas por Williamson (1996) e Vilpoux (1997) favorecem o surgimento de modos eficazes de coordenação. Neste sentido, a Teoria da Economia dos Custos de Transação, e a Teoria Econômica das Convenções se complementam.

4. O SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG) DA PISCICULTURA SULMATOGROSSENSE

Feita a revisão do arcabouço teórico que sustenta esta análise, cabe neste momento tecer alguns comentários sobre as particularidades do sistema agroindustrial da piscicultura no Estado do Mato Grosso do Sul, especificamente as regiões de Campo Grande e Dourados, Mato Grosso do Sul.

O sistema agroindustrial do peixe nas regiões de Dourados se destaca pelo grande número de pisciculturas. Segundo Michels & Prochmann (2003), dos dez municípios que mais produzem peixes, sete concentram-se na região de Dourados, sendo responsáveis nos anos de 2001 e 2002 por aproximadamente, 62% da produção total do estado, estimada pela Delegacia Federal de Agricultura (PROCHMANN, 2007).

A região de Dourados compreende os municípios de: Amambai, Antonio João, Aral Moreira, Caarapó, Dourados, Douradina, Fátima do Sul, Itaporã, Juti, Laguna Caarapã, Maracaju, Nova Alvorada do Sul, Ponta Porã, Rio Brilhante e Vicentina Dourados. Esta região vem se destacando entre as maiores produtoras de grãos do Estado, com forte tendência agrícola.

A região de Campo Grande faz divisa com os municípios de Jaguari, Rochedo, Terenos, Sidrolândia, Nova Alvorada do Sul e Ribas do Rio Pardo, e destaca-se também na atividade agrícola.

No Mato Grosso do Sul verifica-se que os municípios que possuem mais de 30 empreendimentos piscícolas são: Amambaí, Dourados, Douradina, Campo Grande, Maracaju, Sidrolândia, Itaporã e Bonito. Caarapó, Itaquiraí, Laguna Carapã, Nova Alvorada do Sul, Rio Brilhante e Três Lagoas possuem entre 20 e 30 empreendimentos piscícolas. Empreendimentos piscícolas com áreas inundadas superiores a 50 hectares estão localizados nos municípios de Dourados, Itaporã e Ponta Porã (SEAP, 2005).

O total de produtores no Estado do Mato Grosso do Sul registrados na SEAP com atualização até o ano de 2004 são: 10 produtores de alevinos com área para atuação da atividade produtiva entre 1 a 7 hectares de lâmina d'água, e 110 produtores de engorda, onde a atividade produtiva varia entre 0,25 a 120 hectares de lâminas d'água (SEAP, 2007).

Não há, até a presente data, um quadro geral do tamanho dos empreendimentos aquícolas no Brasil. Considerando que a “piscicultura no Brasil foi considerada como uma atividade complementar de renda nas propriedades rurais” é razoável supor que na maioria dos Estados brasileiros, esses empreendimentos sejam realizados em pequenas áreas (TAKAGI et al., 2007).

O grupo de espécies mais cultivados no município de Dourados, é o de hábito alimentar onívoro, destacando-se nesse grupo o tambacu, o pacu e a tilápia do Nilo (FERREIRA et al. (2007). É importante ressaltar que, embora o grupo dos carnívoros não tenha tido grande destaque, o dourado e o pintado representam numa piscicultura de médio porte as espécies de maior lucratividade.

O SAG da piscicultura sulmatogrossense apresenta todas as etapas do sistema produtivo, formando um encadeamento de interdependências, em maior ou menor grau de desenvolvimento, que vai desde o fornecimento de insumos como alevinos, ração, adubos (químicos e orgânicos), equipamentos e máquinas necessárias, à atividade desenvolvida pelos piscicultores fornecidos por determinados agentes econômicos, até a transformação e distribuição realizada pela indústria frigorífica, peixarias, restaurantes, supermercados, feiras e pesqueiros ou pesque-pague.

A figura 4.1 fornece a visualização da cadeia produtiva da piscicultura a partir das relações existentes entre suas principais organizações. Os “T” indicam as transações entre os agentes, que é o foco desta pesquisa.

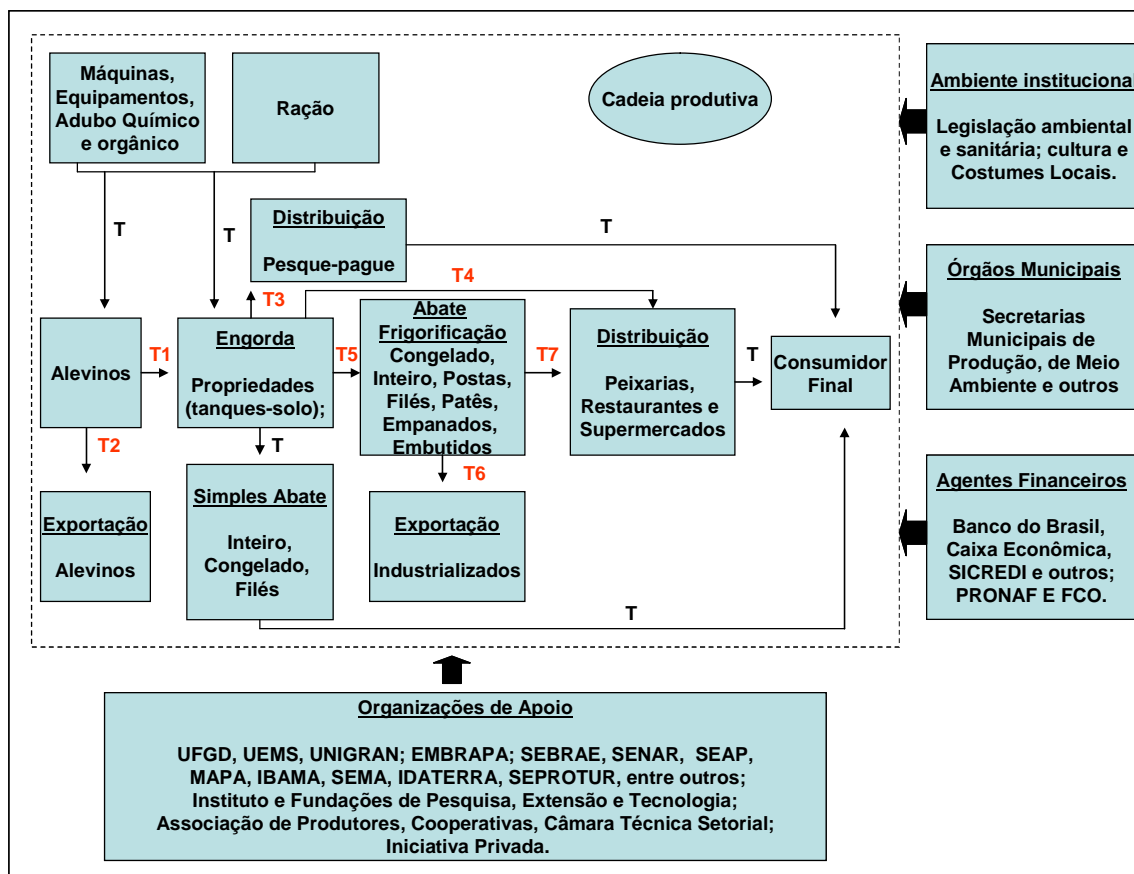


Figura 4.1 Sistema Produtivo da Piscicultura no Mato Grosso do Sul
Fonte: Elaboração própria com base no modelo de Prochmann (2007).

Percebe-se que o rápido crescimento da piscicultura em todo o Estado de Mato Grosso do Sul mostra um perfil inovativo, principalmente de alguns agentes econômicos que se especializaram no fornecimento de alevinos e com investimentos realizados no setor de frigorificação para atender o mercado nacional e internacional. Como nesta atividade aparecem vários agentes com finalidades e tamanhos de empreendimentos diferentes, a compreensão da dinâmica da atividade, bem como a sua coordenação é relevante para o desenvolvimento do setor.

A seguir apresenta-se a caracterização dos principais agentes envolvidos no sistema que compõem o sistema produtivo da piscicultura:

- **Equipamentos e Insumos:** Destaca-se no SAG da piscicultura um importante mercado local de produtos agropecuários, máquinas agrícolas e ferramentas, resultado do próprio desenvolvimento da agricultura em toda a região, o que facilita a aquisição da infra-estrutura básica para a produção do peixe cultivado. Destaca-se também a presença de uma indústria de ração na cidade de Dourados, que produz ração e suplementos minerais para peixes e

outros animais desde 1998. Em relação aos insumos básicos utilizados na piscicultura, o principal entrave para o setor tem sido considerado o custo da ração. O fato de o produtor utilizar rações não adequadas para a produção pode comprometer a qualidade do peixe produzido, pois diminui a qualidade da água pelo aumento de dejetos e prejudica a imagem do produto oriundo da piscicultura. Isto ocasiona o aumento do tempo necessário para a venda, pois amplia o tempo de engorda dos peixes necessário para atingirem o tamanho ideal, bem como os custos de manutenção, que resulta na diminuição do giro de capital investido. Caso o produtor adote rações de melhor qualidade, obtêm-se vantagens na comercialização. Animais doentes e nutricionalmente carentes possuem maior taxa de mortalidade no transporte e facilitam o desenvolvimento posterior de doenças;

➤ **Produtor de alevinos:** Durante a última década surgiram em Mato Grosso do Sul diversos avanços tecnológicos na piscicultura oriundos de empreendimentos privados, tornando-o auto-sustentável na produção de alevinos e importante fornecedor para outras regiões do país. Segundo Prochmann (2007) é consenso entre os técnicos dos governos estadual e federal em Mato Grosso do Sul, que foi a iniciativa privada a grande responsável pelo surgimento da atividade no Estado. Exemplos de empreendimentos privados são: o Projeto Pacu e a Piscicultura Peixe Vivo na região de Campo Grande e a Fazenda Mar&Terra na região de Dourados. Entretanto, são poucos os criadores que possuem escala e infra-estrutura adequadas. A maioria das pisciculturas cria alevinos apenas para atender a própria propriedade ou piscicultores vizinhos. Sobre as espécies desenvolvidas, a produção dos peixes nativos é sazonal devido à época de reprodução ser bem definida, o que dificulta o produtor para adquirir determinados alevinos fora do período. O período de pré-engorda (alevinagem) e comercialização de alevinos é restrito a poucos meses do ano, principalmente entre dezembro e março, com exceção do surubim pintado que já está sendo reproduzido praticamente durante todo o ano e o pacu e o piavuçu, que estão sendo disponibilizados entre os meses de outubro e maio;

➤ **Produtor de engorda:** Os produtores de engorda estão presentes na maioria dos empreendimentos voltados para a atividade da piscicultura nas regiões

estudadas. Em primeiro momento os produtores de engorda adquirem os alevinos e realizam todo o processo de engorda do peixe até o ponto de comercialização. Na região de Dourados há pelo menos 15 espécies de peixes encontradas nas pisciculturas para cria e engorda. São elas: pacu; tambaqui; tambacu (peixe híbrido que resulta do cruzamento do pacu com o tambaqui e que agrega características de ambos); piavuçu; surubins pintado e cachara; tilápia; *Cat-fish* (bagre americano); curimatá; piraputanga; dourado; matrinhã; carpas (capim, húngara e prateada); jundiá; piracanjuba; pirapitinga e lambari. As áreas utilizadas para a instalação dos tanques-solo podem ser próprias ou arrendadas. Nas propriedades, a disponibilidade de água, além da qualidade do solo e inclinação do terreno, são os elementos determinantes da viabilidade da atividade;

- **Simple Abate:** O simples abate é caracterizado pelo vendedor ambulante e principalmente pela feira de peixe que está sendo promovida na região de Dourados e alguns municípios. As feiras geralmente são organizadas pelas prefeituras e por produtores, no mês de abril, época em que acontece o feriado religioso católico (Semana Santa), período de maior demanda pelo produto no país. Exemplo disso é a festa no município de Dourados, onde em 2006 foram comercializadas cerca de 20 toneladas de peixe, contando também com outras opções de lazer promovidas no evento como o campeonato de pesca;
- **Abate/Frigorificação:** Destacam-se as instalações de dois frigoríficos, sendo um de grande porte, localizado na cidade de Itaporã na região de Dourados, sendo o primeiro frigorífico a possuir o Selo de Inspeção Federal - SIF do Estado, implantado em 2003 no município de Itaporã. Destaca-se também o frigorífico de pequeno porte localizado na cidade de Campo Grande, que comercializa toda a sua produção dentro do Estado. O frigorífico de grande porte está voltado para a industrialização de peixes, cuja a produção passou a atender as necessidades inicialmente do mercado interno (dentro e fora do Estado) de Estados como: São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná entre outros, através de grandes redes de supermercados como Carrefour e Grupo Pão-de-Açúcar. Posteriormente, o frigorífico passou a atender também ao mercado

externo, países da Europa como Suíça, França e Alemanha, bem como para os Estados Unidos e Japão;

- **Pesque-pague ou pesqueiros:** são geralmente caracterizados por serem pequenas propriedades dotadas de tanques de pesca e lanchonetes para atendimento ao público. Dentre eles, muitos são produtores de peixe que engordam os alevinos em área própria e destinam determinados tanques para a pesca esportiva;
- **Distribuição:** com relação aos principais canais de comercialização adotados pelos produtores, destacam-se: *pesque-pague*, supermercado, *televendas*, *peixarias*, restaurantes e o *simplex abate* (feira do produtor);
- **Exportação:** Segundo Prochmann (2007), em relação à exportação de peixes, os números disponíveis indicam que, até 2003, Mato Grosso do Sul somente enviava para outros países animais vivos e alevinos, como peixes ornamentais. A partir de 2004, o Estado passou, também, a enviar para o exterior animais abatidos, congelados ou frescos, em formas de filés, postas e outros cortes. Em 2003, foram exportados aproximadamente 1 tonelada de peixes vivos (ornamentais). Em 2004, a quantidade aumentou significativamente, aproximadamente 29 toneladas. As exportações passaram a ser compostas de peixes vivos (405 quilos) e peixes abatidos (28.550 quilos), principalmente de *pacu* e *tilápia*, entre outros peixes, refrigerados ou congelados, em postas ou filés. Em 2005, o volume atingiu 140 toneladas;
- **Organizações de apoio:** destaca-se a presença de universidades públicas e privadas, os escritórios regionais do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - SENAI, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - SENAR e outros. A atividade da piscicultura em Dourados, como em todo o Estado, conta ainda com a Câmara Técnica Setorial, que é um fórum consultivo criado em 2002 (com iniciativa desenvolvida pelo governo do Estado e parceiros locais, a partir de um Acordo de Cooperação Técnico Científico entre o Ministério de Ciência e Tecnologia – MCT), composto por produtores de alevinos, piscicultores, técnicos representante das áreas de produção, de desenvolvimento agrário e extensão rural, do meio ambiente, de ciência e

tecnologia dos governos estadual e federal, além das universidades públicas e privadas, do SEBRAE, entre outros. Destaca-se a Secretaria Especial de Aquicultura e Pesca da Presidência da República - SEAP/PR, com o objetivo de auxiliar nas ações de fortalecimento do setor; o IBAMA responsável pela Legislação, fiscalização e controle sobre os recursos naturais no âmbito federal; Também existem na região unidades da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA (Agropecuária Oeste), ligada ao governo federal e a Agência Estadual de Defesa Sanitária Animal e Vegetal - IAGRO. Além destas, pode-se somar também a Secretaria de Produção e Turismo – SEPROTUR e a Secretaria de Meio Ambiente – SEMA.

- **Órgãos municipais:** De modo geral, as prefeituras municipais têm dado apoio à atividade da piscicultura através dos órgãos de planejamento, de produção e de meio ambiente, principalmente nos municípios onde existe um grande número de produtores. As ações, na maioria das vezes, são direcionadas ao apoio logístico, técnico e financeiro. Elas também promovem reuniões, fomentam associações, cooperativas, além de feiras técnicas e comerciais;
- **Ambiente Institucional:** A legislação vigente implica basicamente no licenciamento ambiental, que é o procedimento administrativo pelo qual o poder público federal, por intermédio do órgão ambiental competente, analisa o projeto apresentado para o empreendimento da piscicultura e o legitima, considerando as disposições legais e regulamentares aplicáveis e sua interdependência com o meio ambiente, emitindo a respectiva autorização ambiental.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Neste capítulo é apresentada a tabulação dos dados obtidos nas entrevistas. E em seguida é realizada a análise desses dados relacionando com as teorias discutidas neste trabalho.

5.1 DESCRIÇÃO DOS CASOS E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Esta pesquisa analisa especificamente 7 transações dentre as existentes na cadeia produtiva do peixe estudada, sendo elas: T1 - Produtor de alevinos/produtor de engorda; T2 - Produtor de alevinos/exportação; T3 - Produtor de engorda/pesque-pague; T4 - Produtor de engorda/distribuição/varejo; T5 - Produtor de engorda/abate/frigorificação; T6 - Abate/frigorificação/exportação; T7 - Abate/frigorificação/varejo (peixarias, restaurantes, supermercados), conforme mostra a figura 4.1. Para cada transação estudada foram aplicadas entrevistas por tamanhos diferentes de empreendimentos, sendo eles classificados em: pequeno “P” (menor que 2 ha. de área alagada); médio “M” (2 a 8 ha. de área alagada) e grande “G” (maior que 8 ha. de área alagada).

Em seguida, apresentam-se os resultados das entrevistas conduzidas para cada transação estudada.

5.1.1 Características das transações T1 e T2

O produto transacionado é o peixe in-natura (alevinos) e as transações estudadas são T1 e T2, conforme mostra a figura 4.1.

O produtor de alevinos é aquele que comercializa o seu produto para o produtor de engorda. O preço é determinado pelo produtor de alevinos e irá depender, principalmente, dos insumos e técnicas utilizadas para a produção de cada espécie, sendo a espécie pintado de alto valor agregado devido aos insumos utilizados na alevinagem.

Como o atributo da transação “qualidade” foi considerado o mais importante entre os entrevistados, vale ressaltar a importância da utilização de insumos adequados na produção do alevino, especialmente da espécie “pintado”, por ser de alto valor agregado. Os atributos de qualidade considerados foram: o tamanho, a genética, e a forma

anatômica externa dos alevinos, que deve ser descartado se houver algum defeito, devido ao processo de qualidade na alevinagem. Com as respostas dos entrevistados percebe-se que o atributo qualidade facilita a comercialização do seu produto.

Não existem normas de procedimentos formalmente definidas, porém existe o pioneirismo neste setor, desenvolvido no estado do Mato Grosso do Sul, no qual a busca de conhecimentos e técnicas produtivas ajuda no desenvolvimento da piscicultura, considerada uma atividade “nova” em nosso país.

Não se verifica a existência de contratos formais de comercialização de produtos para os produtores de alevinos de pequeno porte. O produtor de alevinos de médio porte está trabalhando na elaboração de um contrato, para o produtor de alevinos de grande porte utiliza o contrato somente quando as transações são realizadas com o frigorífico e para exportação.

Em relação à convivência extra-profissional (amizade) com os clientes, os entrevistados responderam que existe esta relação somente com os clientes mais próximos. Em relação à profissão dos clientes, as respostas se repetiram entre pessoas que praticam a mesma profissão (piscicultor) e pessoas de áreas diferentes que buscam na piscicultura uma atividade complementar. Todos os entrevistados citaram nomes de clientes notórios e de clientes com ótima reputação.

As vendas são concentradas em 70% na região (entorno) onde se encontra o produtor de alevinos e 30% fora da região. Somente o produtor de grande porte distribui seu produto para fora do país com uma porcentagem pequena de 2% do total das vendas.

Quanto à influência do Estado na comercialização, os entrevistados responderam que o estado participa com incentivos fiscais, citando o programa Peixe Vida do governo estadual. Em relação à legislação existente para o setor as respostas foram variadas, como: não ter conhecimento sobre a legislação, de não se sentir protegido pelo aparato legal e um dos entrevistados completou sua frase dizendo: “que a legislação para a piscicultura é confusa e errônea”.

As tabelas 5.1 e 5.2 apresentam respectivamente os resultados das características das transações T1 e T2, sendo eles: atributos relevantes na venda, agente coordenador, especificidade dos ativos, frequência da transação, incertezas, existência de capital social

e convenções e a estrutura de governança utilizada na coordenação de cada caso estudado.

Tabela 5.1 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T1” produtor alevinos/produtor de engorda.

Transação	Produtor “P”	Produtor “M”	Produtor “G”
Produto Transacionado	Peixe <i>in-natura</i> (alevinos)	Peixe <i>in-natura</i> (alevinos)	Peixe <i>in-natura</i> (alevinos)
Atributos relevantes para a transação	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos
Agente coordenador	Produtor de alevinos	Produtor de alevinos	Produtor de alevinos
Especificidade dos ativos	Predominante: ativos físicos e ainda Lugar e temporal	Predominante: ativos físicos e ainda Lugar, humanos e temporal	Predominante: ativos físicos e ainda humanos, lugar, temporal e marca
Frequência da Transação	Predominante: recorrente e ainda apenas 1 vez e ocasional	Predominante: recorrente e ainda Apenas 1 vez, Ocasional	Predominante: recorrente e ainda ocasional e apenas 1 vez
Incerteza - Vendas	sim	sim	não
Incerteza - Prazo	sim	sim	sim
Convenções	Predominante: Doméstica e ainda mercantil	Predominante: Doméstica e ainda mercantil, cívica e inspiração	Predominante: Doméstica e ainda mercantil, cívica, renome e inspiração
Governança	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais e Acordos contratuais com garantias fracas	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais e Acordos contratuais com garantias fracas

“P” = pequeno porte, “M” = médio porte, “G” = grande porte.

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 5.2 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T2” produtor alevinos/exportação.

Transação	Produtor “G”
Produto Transacionado	Peixe <i>in-natura</i> (alevinos)
Atributos relevantes para a transação	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos
Agente coordenador	Produtor de alevinos
Especificidade dos ativos	Predominante: ativos físicos e ainda lugar, humanos, temporal e marca
Frequência da Transação	Predominante: ocasional e ainda apenas 1 vez
Incerteza - Vendas	Não
Incerteza - Prazo	Não
Convenções	Predominante: Mercantil e ainda cívica, renome e inspiração
Governança	Predominante: Acordos contratuais com garantias médias

“G”= grande porte.

Fonte: Dados da pesquisa.

5.1.2 Características das transações T3, T4 e T5

O produtor de engorda está presente na maioria dos empreendimentos piscícolas nas regiões estudadas. Em primeiro momento os produtores de engorda adquirem os alevinos e realizam todo o processo de engorda do peixe até o ponto de abate. O produto transacionado é o peixe *in-natura*. As transações estudadas são: T3, T4 e T5 conforme mostra a figura 4.1.

A base da transação considerada mais importante, foi à qualidade do produto, e o entrevistado de porte “G” exemplificou a resposta dizendo que “*o custo de produção do peixe pintado é muito alto por ser um peixe de alto valor agregado, onde a qualidade se torna um atributo fundamental*”. Os atributos de qualidade citados durante as entrevistas foram: sabor, cheiro, peso, aparência e tamanho. A forma como esses atributos são medidos ocorre pelo teste do sabor, por meio de um processo chamado de teste *flavor* realizado pelo frigorífico é possível analisar o sabor e cheiro do peixe, a aparência é medida pela cor do peixe, e o peso e tamanho varia de acordo com a espécie.

Para o pequeno e médio produtor de engorda não ocorre à existência de contrato formal de comercialização. Geralmente as transações são realizadas pelo telefone ou

pessoalmente e sem a assinatura de papéis, já para o produtor de engorda de grande porte o contrato formal existe somente quando a transação é realizada com o frigorífico.

Ocorre à existência de amizade com a maioria dos clientes, alguns clientes praticam a mesma atividade e outros buscam na piscicultura uma atividade complementar de renda ou lazer. Todos os entrevistados citaram nomes de clientes notórios e de clientes com ótima reputação.

Quanto à influência do Estado na comercialização todos os entrevistados responderam que o estado participa com incentivos fiscais. Já em relação à legislação existentes para o setor as respostas foram variadas, como: não ter conhecimento sobre a legislação no setor, não concordar com as exigências em relação à licença ambiental e a não existência de uma divulgação da legislação para a piscicultura.

As tabelas 5.3, 5.4 e 5.5 apresentam respectivamente o detalhamento das características das transações T3, T4 e T5, sendo eles: atributos relevantes na venda, agente coordenador, especificidade dos ativos, frequência da transação, incertezas, existência de capital social e convenções e a estrutura de governança utilizada na coordenação de cada caso estudado.

Tabela 5.3 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T3” produtor Engorda/Pesque-paque.

Transação	Produtor “P”	Produtor “M”	Produtor “G”
Produto Transacionado	Peixe <i>in-natura</i> (Gordo)	Peixe <i>in-natura</i> (Gordo)	Peixe <i>in-natura</i> (Gordo)
Atributos relevantes para a transação	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos
Agente coordenador	Produtor de engorda	Produtor de engorda	Produtor de engorda
Especificidade dos ativos	Predominante: Temporal e ainda lugar	Predominante: temporal ainda físicos, lugar e humanos	Predominante: temporal e ainda físicos, Lugar, humanos, dedicados e temporal
	Predominante:	Predominante:	Predominante:

Frequência da Transação	recorrente e ainda Apenas 1 vez e ocasional	recorrente e ainda ocasional.	recorrente e ainda ocasional.
Incerteza - Vendas	sim	sim	sim
Incerteza - Prazo	sim	sim	sim
Convenções	Predominante: Mercantil e ainda Doméstica.	Predominante: Mercantil e ainda Doméstica e Cívica.	Predominante: Mercantil e ainda Doméstica, cívica, e inspiração.
Governança	Predominante: mercado e ainda mercado com garantias informais	Predominante: mercado e ainda mercado com garantias informais	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais

“P” = pequeno porte, “M” = médio porte, “G” = grande porte.

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 5.4 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação produtor “T4” Engorda/Varejo(peixarias, restaurantes e supermercados).

Transação	Produtor “P”	Produtor “M”	Produtor “G”
Produto Transacionado	Peixe <i>in-natura</i> (gordo)	Peixe <i>in-natura</i> (gordo)	Peixe <i>in-natura</i> (gordo)
Atributos relevantes para a transação	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos
Agente coordenador	Produtor de engorda	Produtor de engorda	Produtor de engorda
Especificidade dos ativos	Predominante: temporal e ainda lugar	Predominante: temporal e ainda lugar, físicos e humanos	Predominante: temporal e ainda Lugar, ativos físicos e ativos humanos
Frequência da Transação	Predominante: Ocasional e ainda apenas 1 vez	Predominante: Ocasional	Predominante: Ocasional
Incerteza - Vendas	sim	sim	sim
Incerteza - Prazo	sim	sim	sim
Convenções	Predominante: mercantil e ainda doméstica	Predominante: mercantil e ainda doméstica e cívica	Predominante: mercantil e ainda doméstica, cívica, e

			inspiração
Governança	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais	.Predominante: Mercado e ainda Mercado com Garantias informais	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais e Acordos contratuais com garantias fracas

“P” = pequeno porte, “M” = médio porte, “G” = grande porte.

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 5.5 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T5” produtor Engorda/abate/frigorificação.

Transação	Produtor “M”	Produtor “G”
Produto Transacionado	Peixe <i>in-natura</i> (Gordo)	Peixe <i>in-natura</i> (gordo)
Atributos relevantes para a transação	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos
Agente coordenador	Abate/frigorificação	Abate/frigorificação
Especificidade dos ativos	Predominante: ativos físicos e ainda lugar, humanos e temporal	Predominante: ativos físicos e ainda lugar, humanos, dedicados e temporal
Frequência da Transação	Predominante: recorrente e ainda ocasional	Predominante: recorrente e ainda ocasional
Incerteza - Vendas	não	não
Incerteza - Prazo	não	não
Convenções	Predominante: mercantil e ainda doméstica e cívica	Predominante: mercantil e ainda doméstica, cívica e inspiração
Governança	Predominante: Mercado com garantias informais e ainda Acordos Contratuais com Garantias fracas	Predominante: Mercado com garantias informais e ainda Acordos contratuais com Garantias fracas, Acordos Contratuais com Garantias fracas e médias

“M” = médio porte, “G” = grande porte.

Fonte: Dados da pesquisa.

5.1.3 Características das transações T6 e T7

Os frigoríficos citados estão localizados nas regiões de Dourados e Campo Grande. Sendo o frigorífico presente na região de Dourados considerado de grande porte e o frigorífico de Campo Grande de pequeno porte, devido ao número de funcionários. O

produto transacionado é o peixe *in-natura*, filé de peixe, postas, congelado, empanados, embutidos e patês. e as transações estudadas são: T6 e T7 conforme a figura 4.1.

A comercialização do frigorífico de pequeno concentra-se em 100% dentro do estado do MS, já no frigorífico de grande porte a comercialização direciona-se ao mercado local, nacional e a exportação.

Ambos os frigoríficos estão praticando a engorda de peixes, ou seja, trabalham também com pisciculturas, o frigorífico de grande porte pretende integrar toda a sua produção, inclusive a alevinagem até 2010.

A base da transação considerada mais importante entre os entrevistados foi à qualidade do produto. Os atributos de qualidade citados pelos entrevistados dos frigoríficos foram: o tamanho, sabor e a coloração. A resposta do entrevistado do frigorífico de grande porte em relação à importância da qualidade ser considerada o atributo mais importante se deve a comercialização dos produtos que está atingindo o mercado internacional, e assim busca atender as necessidades dos clientes e reconhecimento do produto. O frigorífico de grande porte citou ainda como atributo de qualidade a sustentabilidade, a questão social e ambiental, um exemplo seria sobre a utilização da água, que é tratada e parte reutilizada, na questão social o frigorífico mantém um programa com um presídio próximo, onde os presidiários fazem à limpeza das peles dos peixes, tendo em contra partida remuneração financeira e diminuição da pena.

No frigorífico de pequeno porte não há a existência de contrato formal de comercialização de produtos. Já o frigorífico de grande porte utiliza o contrato formal em transações internas com o varejo e o atacado e para o mercado externo. Os termos que constam no contrato são: quantidade, regularidade de entrega, preço, prazo e multas. O frigorífico de grande porte começa a demonstrar interesse em integrar a sua produção.

Em relação à convivência extra-profissional (amizade) com os clientes, os entrevistados responderam que existe esta relação com alguns clientes. Em relação à profissão dos clientes, estes não praticam a mesma atividade. Os entrevistados citaram nomes de clientes notórios e de clientes com ótima reputação.

Quanto à influência do Estado na comercialização, os entrevistados responderam que o estado participa com incentivos fiscais. Em relação à legislação existente no setor as respostas foram: de não concordar com algumas exigências e relação ao prazo da

renovação da licença ambiental e a falta de conhecimento sobre o setor em relação às pessoas que executam as leis.

As incertezas em relação às quantidades contratadas e o receio de que o produto comprado não seja entregue existe. Um exemplo seria a resposta do entrevistado do frigorífico de grande porte: *“No caso da tilápia existe uma base de produção que sustenta os pedidos, já o pintado é um peixe de alto valor agregado na produção, com técnica diferenciada que dificulta a produção e aumenta o risco nos pedidos”*. Esta é mais uma informação que salienta a importância de integrar a produção, ou formalizar as transações para suprir a necessidade de aumentar as garantias nas transações.

As tabelas 5.6 e 5.7 apresentam respectivamente os resultados das características das transações T6 e T7, sendo eles: atributos relevantes na venda, agente coordenador, especificidade dos ativos, frequência da transação, incertezas, existência de capital social e convenções e a estrutura de governança utilizada na coordenação de cada caso estudado.

Tabela 5.6 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T6” Abate/Frigorificação/Exportação.

Transação	Frigorífico “G”
Produto Transacionado	Filé de peixe, postas, congelado, empanados, embutidos e patês
Atributos relevantes para a transação	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos
Agente coordenador	Abate/Frigorificação
Especificidade dos ativos	Predominante: ativos físicos e ainda lugar, humanos, temporal e marca
Frequência da Transação	Predominante: recorrente e ainda apenas 1 vez
Incerteza - Vendas	Não
Incerteza - Prazo	Não
Convenções	Predominante: mercantil e ainda industrial, cívica, renome e inspiração
Governança	Predominante: Acordos Contratuais com Garantias médias

“G”= grande porte.

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 5.7 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação produtor “T7” Abate/Frigorificação/Varejo(supermercados, restaurantes e peixarias).

Transação	Frigorífico “P”	Frigorífico “G”
	Peixe inteiro, filé de peixe,	Peixe inteiro, filé de peixe, postas,

Produto Transacionado	postas e cortes	congelado, empanados, embutidos e patês
Atributos relevantes para a transação	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos	1º Qualidade 2º Preço e respostas variadas nos demais atributos
Agente coordenador	Abate/Frigorificação	Abate/Frigorificação
Especificidade dos ativos	Predominante: ativos físicos ainda e lugar, humanos, e temporal	Predominante: ativos físicos e lugar, humanos, dedicados, temporal e marca
Frequência da Transação	Predominante: recorrente e ainda ocasional	Predominante: recorrente e ainda ocasional
Incerteza - Vendas	sim	não
Incerteza - Prazo	sim	não
Convenções	Predominante: mercantil e ainda industrial, doméstica, renome e inspiração	Predominante: mercantil e ainda Industrial, doméstica, cívica, renome e inspiração
Governança	Predominante: Mercado e Mercado com garantias informais	Predominante: Acordos contratuais com garantias fracas e ainda Mercado com garantias informais e acordos contratuais com garantias médias

“P”= pequeno porte e “G”= grande porte.

Fonte: Dados da pesquisa.

5.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Após apresentar a tabulação dos casos estudados, cabe nesta análise tecer alguns comentários sobre a relação observada entre as transações em análise (T1, T2, T3, T4, T5, T6 e T7) apresentadas na figura 4.1, tornando possível a melhor compreensão das formas de governança para o sistema, em outras palavras, contribuindo para a identificação de estruturas de coordenação que minimizem os custos de transação. A análise dos resultados será desenvolvida na seguinte ordem:

a) Considerando as variáveis relacionadas à ECT (frequência, incerteza e especificidade do ativo) e as variáveis da Teoria Econômica das Convenções (atributos ligados à confiança entre as partes envolvidas, a presença de um ambiente informal), a relação entre as duas teorias conforme já citado por Vilpoux (1997) permite agrupar modos de coordenação formais e informais, considerando novas estruturas de

governança, e assim, direciona as implicações para a adoção dos mecanismos de governança nas transações analisadas. Considera-se também a importância da Teoria do Capital Social que envolve as variáveis: confiança, amizade, e cooperação;

b) Realizando uma análise conjunta entre os aportes teóricos da ECT e a Teoria Econômica das Convenções (TC), nos permite elaborar um novo modelo que mostra a complementaridade entre as teorias.

5.2.1 Atributos da (ECT) e da Teoria Econômica das Convenções e as Novas Estruturas de Governança

Após a análise nas transações estudadas percebe-se a importância dos acordos formais e informais. Nas transações onde a relação contratual se encontra presente, ou seja, a existência de acordos formais (produtor de alevinos “G”/exportação, produtor de engorda “G” /Abate/Frigorificação, Abate/Frigorificação “G” /exportação e Abate/Frigorificação “G” /varejo) as especificidades dos ativos aumentam, e conseqüentemente o risco, o que conduz a uma relação mais formal. Esta constatação pode ser compreendida pelo fato de estar sendo realizado investimentos para melhorar o processo de qualidade na produção e conseqüentemente aumentar as garantias e a competitividade dos agentes envolvidos.

Nas demais transações os acordos informais são as bases para as transações mais realizadas, fato que justifica os produtores de pequeno e médio porte estarem realizando suas transações via mercado e mercado com garantias informais.

Como a informalidade encontra-se presente na maioria das transações estudadas, constata-se a presença de convenções. A forma de convenção “doméstica” e a estrutura de governança “mercado com garantias informais” se destacam em quase todas as transações existentes, com exceção das transações realizadas com o mercado externo. A justificativa para esta análise pode ser compreendida devido às relações baseadas na tradição presente principalmente na região de Dourados, as relações de confiança e o conhecimento entre as pessoas que mantém contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações de confiança na transação.

A convenção mercantil apareceu em todas as transações analisadas, onde esta forma de convenção evidencia o preço, a concorrência e o lucro. Em contrapartida a qualidade foi

à base da transação considerada a mais importante e não o preço na resposta de todos os entrevistados. Uma explicação para este fato pode estar relacionada com a necessidade de melhorias no processo de qualidade para aumentar a competitividade e consequentemente as vendas de seus produtos. Um exemplo de exigência de qualidade é quando as transações são realizadas com o frigorífico (produtor e engorda “M” e “G”/abate frigorificação), onde ocorre a exigência do frigorífico para a aplicação do teste *flavor* e quando as quantidades contratadas estão de acordo com as estipuladas nos acordos.

Nota-se que os contratos formais estão em fase inicial no setor, e que a teoria das convenções com todos os seus atributos pode ser considerada como base para as transações informais encontradas.

Em relação à existência de incertezas, esta aparece frequentemente quando a transação é realizada com o pesque-pague, e a resposta dada por um dos entrevistados foi a seguinte: “*estamos acostumados em atender este público eles estão sempre aqui*”, ou seja, a frequência é recorrente conforme comprova a pesquisa, e a recorrência pode ser considerada uma forma de diminuir os riscos das transações.

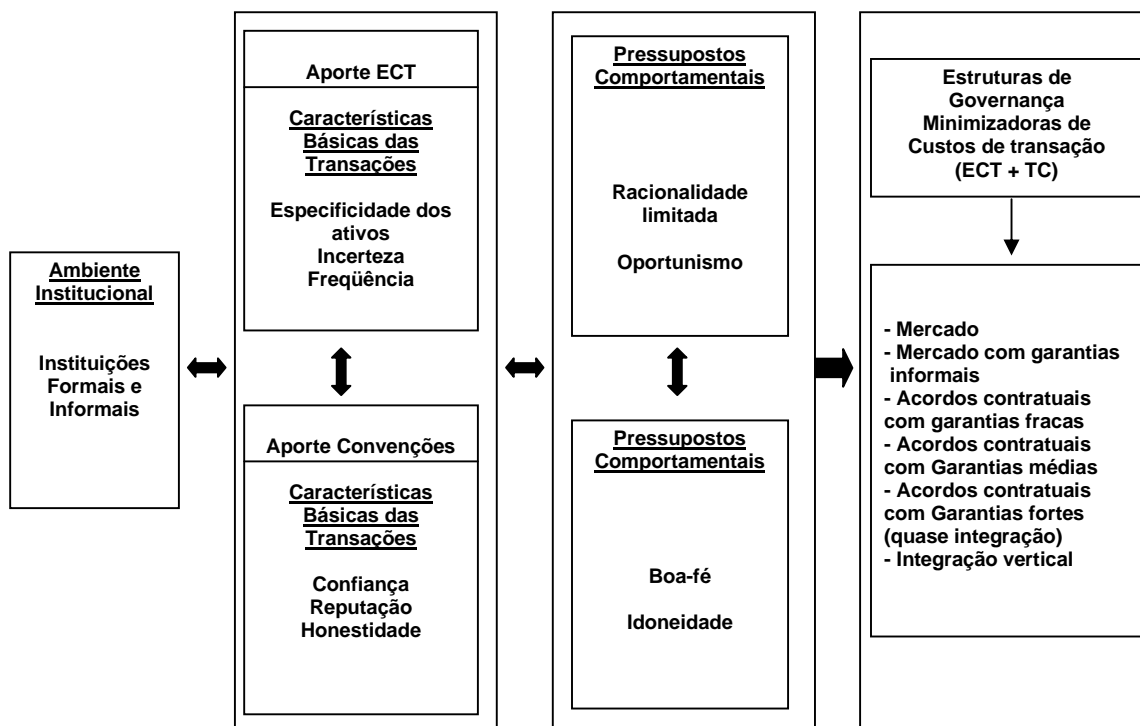
Outro fator importante nesta análise é a existência do capital social, no qual a tradição, a regularidade das transações e as trocas de informações fazem nascer relações de convivência e fidelidade entre os agentes. Podem-se citar exemplos como: a reunião da câmara setorial da piscicultura, a constituição da cooperativa MS – peixe e a feira do produtor. Porém, a existência do capital social neste setor ainda está em fase inicial, pois segundo Castilhos (2001) capital social significa relações sociais institucionalizadas, na forma de normas ou redes sociais.

Sobre as novas estruturas de governança esta pesquisa mostra que a existência de relações sociais entre os indivíduos abre espaço ao desenvolvimento de convenções, termo que permite agrupar os modos de coordenação formais e informais para uma melhor coordenação do sistema e principalmente para diminuir os custos e os riscos nas transações, fato justificado com dois exemplos distintos, sendo a informalidade presente nos empreendimentos de pequeno e médio porte, que se mantém no mercado desta forma, pelo risco em formalizar suas transações, visto que teriam custos adicionais. Outro exemplo seria os produtores de alevinos/ exportação e

abate/frigorificação/exportação, na qual a formalização dos acordos prevalece, o que favorece a redução de incertezas, risco e conseqüentemente os custos.

5.2.2 A Teoria Econômica das Convenções (TC) – Uma Abordagem Complementar à Economia dos Custos de Transação

Com o estudo que contemplou a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções, estudar novas formas de governança permitiu compreender que há uma complementaridade entre as teorias, conforme pode ser observado na figura 5.1.



Fonte: elaborado pela autora adaptado ao modelo de Rosina et al., (2007) e Vilpoux, (1997).

Figura 5.1 Estruturas de Governança – Complementaridade entre ECT e Teoria Econômica das Convenções (TC).

Observa-se que o ambiente institucional enfatiza não só as instituições formais, traduzidas na forma de leis contratuais, mas também as instituições informais, as quais culminam na elaboração de convenções. O ambiente institucional encontra-se inter-relacionado com as características básicas das transações e os pressupostos comportamentais dos agentes – abordados pela ECT. A partir da análise dessa inter-relação, definem-se as novas estruturas de governança minimizadoras dos custos de

transação, as quais englobam elementos da ECT e da Teoria Econômica das Convenções.

Este estudo abre caminho a uma abordagem que não mais reduz os atores dos sistemas produtivos a agentes dominados por forças externas, mas os estuda em situação de domínio de sua conduta e de sua coexistência na nova realidade, onde a aglomeração estimula o desenvolvimento de convenções, favorecendo o surgimento de modos eficazes de coordenação.

Contemplando esta análise, pode-se concordar com o estudo de Vilpoux (1997) quando ele afirma que os estudos de Williamson (1985; 1996), negligência os aspectos informais das transações. A existência de instituições informais pode provocar a preferência por modos de coordenação alternativos aos contratos, oferecendo ao mesmo tempo boas garantias. Com este intuito unifica-se as teorias e utiliza-se o esquema da indução das formas governança de Zylbersztajn (1995) e as novas estruturas de governança desenvolvidas por Vilpoux (1997) e complementa a teoria desenvolvida por Williamson (1996) para desenhar um novo quadro que mostra a complementaridade e aplicabilidade das teorias com as novas formas de governança minimizadoras de custos de transação.

6. CONCLUSÃO

O trabalho busca compreender os mecanismos de governança do sistema agroindustrial da piscicultura na região de Dourados e Campo Grande em Mato Grosso do Sul, a partir de estudos de diferentes abordagens teóricas. A investigação partiu do pressuposto de que é sempre importante buscar explicações alternativas para explicar fatos que ocorrem no mundo real. E com este intuito, buscou-se entender como a Teoria Econômica das Convenções e Teoria dos Custos de Transação podem contribuir para estudos em sistemas agroindustriais especificamente no sistema produtivo da piscicultura.

Com a aplicação desta pesquisa fica evidenciado que a piscicultura está crescendo cada vez mais nas regiões aqui estudadas, fato que se deve a comercialização que vem sendo realizada dentro e fora do estado e para o exterior. Começa a surgir a necessidade em utilizar a formalização de contratos nas transações, onde este pode vir a ser tornar uma forte garantia de competitividade para o setor e ampliar os horizontes de comercialização.

Percebe-se que as transações realizadas com acordos formais ocorrem somente nos empreendimentos de grande porte, e que apresentam uma maior especificidade de ativos na produção. Já os demais empreendimentos utilizam os acordos informais entre as partes, portanto sem auferir custos para elaboração e manutenção de contratos formais.

Na identificação da relação de confiança entre os atores envolvidos no sistema produtivo, percebe-se que estas são bastante comuns, pois a maioria dos acordos aqui analisados são informais, onde, segundo a teoria, a confiança está baseada na reputação, na honestidade e na experiência passada, como é o caso do pioneirismo na produção e transação de alevinos existente na região de Campo Grande e a tradição no cultivo e derivados de peixe na região de Dourados.

Ao estudar o sistema agroindustrial da piscicultura, pode-se contribuir com esta atividade, por ser considerada relativamente nova, por apresentar diferentes formas e tamanhos de empreendimentos pisciculturas de água doce, e pela disponibilidade de um número reduzido de estudos sobre o setor.

Ao aplicar os aportes teóricos destaca-se a importância da Teoria Econômica das Convenções, por serem as transações informais as mais encontradas nos casos

estudados. Assim, este trabalho buscou validar as concepções teóricas desenvolvidas por Vilpoux (1997) com os seus pressupostos da Teoria Econômica das Convenções, onde se permite complementar a teoria estudada por Zylbersztajn (1995) e Williamson (1985; 1996) a respeito dos custos de transação.

A partir da análise dos resultados, constata-se que a teoria econômica das convenções complementa a teoria dos custos de transação, apresentando um novo contexto que permite ampliar a noção de contrato e levar em conta todos os tipos de relações existentes entre os atores do sistema, agrupando os modos de coordenação formais e informais e apresentando novas formas de governança minimizadoras de custos de transação.

Ao confirmar a complementaridade entre a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria das Convenções, deve-se deixar claro que o intuito deste trabalho não se concentra em criar confronto entre as teorias, e sim trazer contribuições que possam ajudar no aumento do desempenho e eficácia das atividades com a diminuição de riscos e custos nas transações.

Contemplando este trabalho, é relevante destacar que a recorrência das transações entre os agentes do sistema produtivo, principalmente em sistema ainda não estruturados, ou em processo de estruturação como o da pesquisa em questão, pressupõe a existência de instituições informais, baseadas na confiança e na reputação, construída ao longo dos anos, favorecendo o surgimento de convenções. Quanto às relações contratuais formais, estas são frágeis, dado o alto grau de profissionalismo que este tipo de relação exige tais como a definição precisa dos atributos transacionados, definição de salvaguardas, aparato legal e instituições consolidadas que possam fazer valer os contratos.

6.1 Limitações do Trabalho

Primeiramente descreve-se aqui a limitação quanto à escolha das regiões estudadas. Este recorte se deve ao fato de que o trabalho poderia se prolongar demasiadamente caso outras regiões fossem incluídas. Outra limitação neste recorte analítico ocorre quanto à identificação das transações a serem analisadas, conforme a figura 4.1 foi realizada as análises nas Transações de T1, T2, T3, T4, T5, T6 e T7.

Outra limitação decorre do fato de se trabalhar com uma pequena base de dados, e não permitir uma análise estatística dos resultados. A opção pela análise qualitativa do sistema produtivo foi necessária, visto que não há dados e informações suficientes e consistentes para outra abordagem sobre o assunto. Busca-se avaliar a percepção do entrevistado, onde o entrevistador adota uma postura de observador.

Apesar das limitações citadas, acredita-se que este estudo torna-se de fundamental importância, pois a piscicultura carece de informações atualizadas para a tomada de decisões.

6.2 Sugestões para Trabalhos Futuros

A partir das conclusões apresentadas neste trabalho, alguns estudos específicos podem ser sugeridos. Um estudo sobre qual a atividade predominante e análise da porcentagem de faturamento regional: Agricultura ou piscicultura? Estudos sobre planejamento estratégico em relação à atividade da piscicultura. Outro estudo de importância seria uma análise sobre a implantação de um novo frigorífico, já que o Estado do Mato Grosso do Sul está empreendendo no ramo da piscicultura. Pesquisas específicas sobre o mercado da carne de peixe cultivado e o comportamento do consumidor são interessantes para aprofundar sobre as estratégias de marketing para o setor.

Além das vertentes citadas pode-se, aprofundar em estudos sobre a Teoria dos Custos de Transação através de análises sobre a integração vertical em sistemas produtivos. Seria de grande relevância realizar mais estudos sobre a Teoria das Convenções, pois este aporte teórico permite estudar as relações sociais entre os indivíduos e justificar como os resultados dessas relações podem melhorar a coordenação e a competitividade dos SAGs. E realizar um estudo sobre a existência de Capital Social não só pode esclarecer dúvidas como também contribuir para novas estratégias para o setor.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAPESQ. **Associação Brasileira de Piscicultores e Pesqueiros**. Jundiaí: 2003. Disponível em < www.abrapesq.com.br>. Acesso em: 25 jan. 2008.
- AMARAL FILHO, J. É negócio ser pequeno, mas em grupo. In: CASTRO, A. C. (org). **Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II**. Rio de Janeiro, BNDES, 2002.
- ALBAGLI, S.; BRITO, J. **Arranjos Produtivos Locais: Uma nova estratégia de ação para o SEBRAE – Glossário de Arranjos Produtivos Locais**. Rio de Janeiro: RedeSist, 2003. Disponível em: www.ie.ufrj.br/redesist/Glossario/Sebrae.pdf. Acesso em 17/11/2006.
- ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. **Capital Social e Empreendedorismo Local**. Projeto de Pesquisa Políticas para Promoção de Sistemas Produtivos Locais de MPME Brasileiras. UFRJ/IE – RedeSist - FINEP - SEBRAE: Rio de Janeiro, 2002.
- ARROW, K.J. (1968) - Moral Hazard in ARROW, K.J., **The Economics of Information**. Harvard Univ. Press, 1984.
- AZEVEDO, P.F. **Integração Vertical e Barganha**. Tese (Doutorado em Economia) - Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1996.
- BATALHA, M. O (coord). **Gestão Agroindustrial**. 2 ed., vol. 1, São Paulo: Atlas, 2001.
- BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. da. Gerenciamento de Sistemas Agroindustriais: Definições e Correntes Metodológicas. In: BATALHA, M. O (coord). **Gestão Agroindustrial**. 2. ed., vol. 1, São Paulo: Atlas, 2001.
- BAUDRY, B. Une analyse économique des contrats de partenariat industriel: L’apport de l’économie des coûts de transaction. **Revue d’Economie Industrielle**, n. 56, 2^o trimestre, 1991, p. 46-57.
- BENKO, G. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BOYER, R.; ORLÉAN, A. Persistance et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations. In: ORLÉAN, A. **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994.
- BOLTANSKI, L. ; THÉVENOT, L. **Les économies de la grandeur**. Cahiers du centre d’études de l’emploi, 31, Press Universitaires de France, Paris, 1987.
- BORGHETTI, N.R.B.; OSTRENSKY, A.; BORGHETTI, J.R. **Aquicultura. Uma visão geral sobre a produção de organismos aquáticos no Brasil e no mundo**. Curitiba: Grupo Integrado de Aquicultura e Estudos ambientais. 2003. 128p.
- BOUGRAIN, F. Les enjeux de la proximité institutionnelle lors du processus d’innovation. **Revue d’Economie Régionale et Urbaine**. Paris, n.4, 1999.
- BOUQUERY, J.M. **Caractéristiques de Qualité Particulières et Chaine de Qualités Patrimoniales: Définition et implications pour le Marketing et le Développement**. In

La qualité des produits alimentaires: politique, incitations, gestions et contrôle (J.-L. multon, Ed.). Collection Sciences & Techniques Agro-Alimentaires. Paris, 1994 ; p.103-116.

BRYMAN, A. **Research methods and organization studies**. New York: Routledge, 1989.

BROUSSEAU, E. Les theories des contrats: une revue. **Revue d'Economie Politique**. 103 (1), jan-fev, 1993b, p. 1-82.

CALEMAN, S. M. De Q. **Coordenação do sistema agroindustrial da carne bovina – Uma abordagem focada na teoria dos custos de mensuração**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Mato grosso do Sul, Campo Grande, 2005. 198 p.

CAMPEÃO P. **Competitividade de sistemas locais de produção agroindustrial**. Tese de Doutorado. Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2004.

CASTILHOS, D. S. B. de. **Capital social e políticas públicas: um estudo da linha infraestrutura e serviços aos municípios do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar**. 2001. Dissertação de Mestrado - UFRGS/IEPE/PGDR, Porto Alegre, 2001.

COASE, R. (1937). **"The Nature of the Firm"** - In: Coase, R. - The Firm, the Market, and the Law, Chicago: University of Chicago Press, 1988.

COLEMAN, J. S. **Foundations of Social Theory**. Harvard University Press, 1990.

COSTA, A. B. **Cooperação e Capital Social em Arranjos Produtivos Locais**. Trabalho apresentado no XXXIII Encontro Nacional de Economia – Área 8. Rio Grande do Norte, 2005.

COURLET, C. **Les systems productifs localizes, de quoi parle-t-on?**. In: Industrie, territoires et politiques publiques. COURLET, C.; SOULAGE, B. Paris: Éditions L'harmattan, 1994.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A.. **A concept of Agribusiness**. Boston: Harvard University, 1957.

DELEGACIA FEDERAL DE AGRICULTURA (DFA). **Diagnóstico da Piscicultura Comercial de Mato Grosso do Sul**. Campo Grande: 2003.

DUEZ, P. **La place du developpement local dans la dialectique du developpement economique**. In: Territoires et Dynamiques Économiques. KHERDJEMIL, B; PANHUYS, H.; ZAOUAL, H. Paris: L'Harmattan., 1998. p. 189-221.

EYMARD, D. F. **Conventions de qualité et formes de coordination**. In J-P. Dupuy et al.: L'économie des conventions. Revue économique (nombre especial), 40 (2): Paris, 1989; p. 329-359.

FALCÃO, J. N. **A produção de ovos férteis na Região Centro-Oeste: do Domínio Hierárquico aos Contratos de Integração – o caso da Empresa Asa Alimentos**. 2002. Dissertação (Mestrado). Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2002.

FAO. **Fish and Fishery Products, Apparent Consumption**. Roma: 2002, p.3 e 185. Disponível em <www.fao.org/fi/statist/summtab/>. Acesso em: 25 de janeiro de 2008.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERZTAJN, D. **“Competitividade e Organização das Cadeias Agroindustriais.”** In: Zilberztajn, Décio; Giordano, Samuel R. e Gonçalves, Maria L. “Fundamentos do Agribusiness - I Curso de Especialização em Agribusiness”. UFPB/PEASA/USP/PENSA. Campina Grande-Pb. 1996.

FAVEREAU, O. **Marchés internes, marchés externes.** In J-P. Dupuy et al.: **L'économie des conventions.** Revue économique (número especial), 40 (2). Paris; 273-328, 1989.

FERREIRA, R. DE A., GONÇALVES, G. G. G., RUSSO M. R., LOPEZ, M. N. T. **Diagnóstico das pisciculturas em Dourados.** 1º Congresso Brasileiro de Produção de Peixes Nativos de Água Doce e 1º Encontro de Piscicultores de Mato Grosso do Sul. Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados, 2007.

FRANCO, A. **Capital Social e Desenvolvimento. O desenvolvimento local e o mito do papel determinante da economia.** Paper para o Seminário “Os Distritos Industriais e o Modelo de Desenvolvimento da Terceira Itália em Questão: perspectivas para os Programas Xingó e Zona da Mata do Nordeste”, Maceió, 2001.

FUKUYAMA, F. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade.** Rocco, Rio de Janeiro, 1995.

GARCIA, R.; MOTTA, F. G.; AMATO NETO, J. Uma análise das características da estrutura de governança em sistemas locais de produção e suas relações com a cadeia global. **Gestão & Produção.** v.11, n.3, set.-dez. 2004, p.343-354.

GOLDBERG, R.A. **Agribusiness Coordination.** Harvard University, 1968.

IBAMA. **Estatística da aqüicultura e pesca no Brasil.** Disponível em: http://www.ibama.gov.br/rec_pesqueiros, Acesso em: 29 de jan. 2008.

INSTITUTO DA PESCA. **Secretaria faz campanha nacional para vender quilo de peixe a R\$ 1.** São Paulo: 2005. Disponível em < www.pesca.sp.gov.br/noticia>. Acesso em: 29 jan. 2008.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica.** São Paulo: Atlas, 1991.

MICHELS, I.; PROCHMANN, A. M. **Piscicultura: Cadeias Produtivas do Mato Grosso do Sul.** Campo Grande, MS: Ed. UFMS; 2003, 177 p.

MORAES, J. L. A. **Capital social e políticas públicas para o desenvolvimento sustentável.** Rev. Cent. Ciênc. Admin., Fortaleza, v. 9, n. 2, Dez. 2003, p. 196-204.

NEVES, M. F. Agribusiness: Conceitos, Tendências e Desafios. In: ZYLBERSZTAJN, D.; GIORDANO, S. R.; GONÇALVES, M. L. **Fundamentos do Agribusiness – I Curso de Especialização em Agribusiness.** UFPb/PEASA/USP/PENSA. Campina Grande, 1996.

NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance.** Cambridge University Press: 1990, 152 p.

ORLÉAN, A. **Vers un modèle générale de la coordination économique par les conventions.** In A. Orléan (dir.): Analyse économique des conventions. Presse Universitaires de France, Paris, 1994.

OSTRENKSY, A., BORGHETTI, J. R. **Situação atual da aqüicultura brasileira e mundial.** In: VALENTI, W. et al. *Aqüicultura no Brasil: bases para um desenvolvimento sustentável.* Brasília: CNPq, 2000. 369 p.

PAIVA, C. A. **O que são sistemas locais de produção.** Disponível em: <<http://www.fee.tche.br/eeg/artigos/mesa%202%20Paiva.doc>>. Acesso em: 20 dez 2002.

PETERSON, H. C.; WYSOCKI, A.; HARSH, S.B. **Strategic choice along the vertical coordination continuum.** *International Food and Agribusiness Management Review* Clara University: Pergamon, v. 4, n. 2, p. 149-166, 2001.

PROCHMANN, A. M. ; TREDEZINI, C. A. O. . **A piscicultura em Mato Grosso do Sul como instrumento de geração de emprego e renda na pequena propriedade.** In: XLII Congresso da SOBER, 2004, Cuiabá. *Anais do XLII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural*, v.1. p. 15-538, 2004.

PROCHMANN, A. M. **O papel do ambiente institucional e organizacional na competitividade do arranjo produtivo local da piscicultura na região de Dourados – MS.** Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2007. 147 p.

PUTNAM, R. D. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna.** Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2000.

PUTNAM, R. D. **America's declining social capital.** *Journal of Democracy*. vol. 6, nº 1; 1996. p. 65-78.

RALLET, A. **L'économie de proximités.** Ecole Chercheur INRA: *Economie Spatiale et Régionale. Applications à l'Agriculture, l'agro-alimentaire et l'espace rural.* Le Croisic (Loire-Atlantique): Dec., 1999. p. 10-22.

ROSINA, L.; LEÃO, F. R.; SPROESSER, R. L.; TREDEZINI, C. A.; CAMPEÃO, P. **Governança em Sistemas Agroindustriais: Complementaridades entre a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções.** *Anais do XLV SOBER Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural.* Londrina, 2007.

SALAI, R. **L'analyse Economique des Conventions du Travail.** *Revue Economique, Presse de la foundation Nationale des Sciences Politiques*, V. 40, n. 42, mars., 1989, p. 199-240.

SALAI, R. **Flexibilité et conventions du travail: une approche.** *Economie Appliquée.* 44 (2), 1991, p. 5-32.

SEAP, Secretaria de Aqüicultura e Pesca do Paraná e Mato Grosso do Sul. **Informações gerais sobre as Pisciculturas de reprodução e engorda registrada na Secretaria Especial de Aquicultura e Pesca da Presidência da República em Mato Grosso do Sul.** Campo Grande, 2007.

SELLTIZ, C. et al.. **Métodos de pesquisa nas relações sociais.** São Paulo: EPU, 1974.

SEPROD. **Caracterização, diagnóstico e projeto de fortalecimento da piscicultura no Estado de Mato Grosso do Sul.** Campo Grande: Secretaria de Estado de Produção, 1999, p. 21 a 24.

SIMÕES, O. **A construção social da qualidade nos produtos agrícolas: o caso do vinho**. IV Coloquio Hispano-Portugués de Estudios Rurales: La Multifuncionalidad de Los Espacios Rurales de la Península Ibérica. Santiago de Compostela, 2001.

TAKAGI, J. S., LOESCHNER, W., RESENDE, E. K. DE. **Diagnóstico das Pisciculturas em Mato Grosso do Sul**. 1º Congresso Brasileiro de Produção de Peixes Nativos de Água Doce e 1º Encontro de Piscicultores de Mato Grosso do Sul. Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados, 2007.

VILANOVA, R. O. **Modelo de planejamento estratégico para assentamento rural**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2005. 165 p.

VILPOUX, O. F. **Coordinations verticales entre entreprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles, au sud du Bresil**. Tese (Doutorado). Institut National Polytechnique de Lorraine, 1997, 233 p.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracts**. New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

WOOLCOCK, M. Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. **Theory and Society**, 27(2): p. 151-208, 1998.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese (Livre Docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1995.

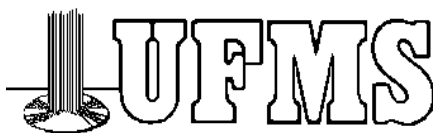
ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos Gerais, Evolução e Apresentação do Sistema Agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 1-21.

ZYLBERSZTAJN, D. FARINA, E. M. M. Q. **Strictly Coordinated Food-Systems: exploring the limits of the Coasian Firm**. International Food and Agribusiness Management Review., Santa Clara University: Pergamon, v.2, n.2; 1999, p. 249-265.

YIN, R. k. **Case Study research: design and methods**. 1 ed. USA: Sage Publications, 1989.

ZUCKER, L. G. **Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920**. In: STAW, B., CUMMINGS, L. L. Research in Organizational Behavior. Greenwich: JAI Press, 1986.

ANEXO



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO E DO DESPORTO
 UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
 CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
 DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO

PISCICULTURA – QUESTIONÁRIO (DOURADOS E CAMPO GRANDE – MS)

ROTEIRO DE ENTREVISTA

1. CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG)

Nome da Empresa _____

Endereço: _____

Área de Atuação: _____

Número de Funcionários: _____

1.1. Entrevistado

Nome Completo: _____

Cargo que ocupa: _____

2. NÍVEL DE RACIONALIDADE DOS AGENTES

2.1. Qual o grau de escolaridade médio das pessoas envolvidas nas atividades?

- () Ensino fundamental
- () Ensino médio
- () Ensino Superior
- () Pós-graduação
- () Ensino Técnico

2.2. Qual o tempo médio de atuação do agente na atividade produtiva?

- () 0 a 1 ano
- () 1 a 2 anos
- () 2 a 3 anos
- () 3 a 4 anos
- () 4 a 5 anos
- () mais de 5anos

3. IDENTIFICAÇÃO DA TRANSAÇÃO

3.1. Produto transacionado

- () Peixe *in natura*
- () Filé de peixe
- () Outros produtos derivados da piscicultura (Especificar: _____)

3.2. Identificar a transação

- () **T1** – Produtor de alevinos/ produtor de engorda
 () **T2** – Produtor de alevinos/exportação
 () **T3** – Produtor de engorda/pesque-pague
 () **T4** – Produtor de engorda/distribuição/varejo
 () **T5** – Produtor de engorda/Abate/frigorificação
 () **T6** – Abate/frigorificação/exportação
 () **T7** – Abate/frigorificação / varejo (peixarias, restaurantes, supermercados)

4. CRITÉRIOS PARA A REALIZAÇÃO DA TRANSAÇÃO

4.1. Busca-se identificar os atributos do produto considerados relevantes para a transação: *(Entre os atributos abaixo, qual o mais importante para que o Sr. realize a venda do seu produto?)*.

Indicar nos atributos o grau de importância em ordem crescente de 1 a 7 (sendo 1 o mais importante e o 7 o menos importante).

Atributos	Grau de importância
Qualidade do produto	
Preço do produto	
Disponibilidade do produto (oferta regular)	
Prazo de pagamento	
Prazo de entrega	
Assistência técnica	
Fornecimento de insumos	

4.2. Qual a base da transação?

- () Preço do produto
 () Qualidade do produto

4.3. Se a base da transação for o PREÇO, este é facilmente mensurável?

- () Sim
 () Não

4.4. Existe algum tipo de classificação do produto por atributo de qualidade?

- () Sim
 () Não

4.4.1. Quais os atributos de QUALIDADE considerados para a transação?

Atributo1 _____
 Atributo2 _____
 Atributo3 _____
 Atributo4 _____
 Atributo5 _____

4.4.2. De que forma estes atributos de qualidade são medidos?

Atributo1 _____
 Atributo2 _____
 Atributo3 _____
 Atributo4 _____
 Atributo5 _____

5. IDENTIFICAÇÃO DO AGENTE COORDENADOR

Identificação de qual agente do sistema é responsável pela coordenação da transação.

5.1. Quem define os critérios para a transação preço?

- | | |
|--|----------------|
| () Fornecedor de insumos | Qual?
_____ |
| () Produtor | Qual?
_____ |
| () Associação de Produtores ou
Cooperativa | Qual?
_____ |
| () Agroindústria/Frigorífico | Qual?
_____ |
| () Distribuição (varejo ou atacado) | Qual?
_____ |
| () Consumidor Final | Qual?
_____ |
| () Outros. | Qual?
_____ |

5.2. Existe contrato formal de compra/venda/entrega?

- () Sim
 () Não

5.2.1. Se existe, quais os termos desse contrato? (o que reza o contrato?).

6. EXISTÊNCIA E GRAU DE IMPORTÂNCIA DE ATIVO ESPECÍFICO

6.1. Identificação da(s) categoria(s) de especificidade de ativos envolvida(s) na transação:

Quais a(s) categoria(s) de especificidade de ativos existentes na transação? Quanto importante é o ativo específico para a transação?

Categoria da Especificidade	Existência (S/N)	Explicar
Especificidade de lugar (diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas). Se o peixe é perecível, até quantos km compensa fazer a entrega.		
Especificidade de ativos físicos (se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo). As benfeitorias feitas, como tanques para cria, se existem tanques diferentes para espécies diferentes.		
Especificidade de ativos humanos (relacionada ao capital humano). Existência de mão-de-obra treinada.		
Especificidade de ativos dedicados (são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo). Certas benfeitorias são feitas para todos os clientes, ou só serve para determinado cliente.		
Especificidade temporal (cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso). Existência de safra, se a produção não for realizada em determinado período me possibilita produzir em outro.		
Especificidade de marca (relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado). Existe uma marca que seja considerada muito importante, Porque?		

* Indicar o grau de importância em ordem crescente

7. FREQUÊNCIA DA TRANSAÇÃO

7.1. Indicação da frequência da transação:

Indique com que frequência se dá a venda do produto para um mesmo cliente.

Frequência	S/N	Explicar
Transação realizada apenas 1 vez		
Transação ocasional (melhor oferta)		
Transação recorrente (fidelidade)		

8. INCERTEZA NA TRANSAÇÃO

PRODUTOR

8.1. Ao vender seu produto, você tem algum receio de não receber o valor estabelecido pelo produto?

() Sim

() Não

Por que? _____

8.2. Os prazos de pagamento são respeitados?

() Sim

() Não

Por quê? _____

AGROINDÚSTRIA

8.3. Ao vender seu produto, você tem algum receio de não receber o valor estabelecido pelo produto?

() Sim

() Não

Por quê? _____

8.4. Os prazos de pagamentos são respeitados?

() Sim

() Não

Por quê? _____

8.5. As quantidades contratadas são devidamente entregues?

() Sim

() Não

Por quê? _____

8.6. Você tem algum receio de que o produto comprado não seja entregue (fornecido)?

() Sim

() Não

Por quê? _____

9. FORMAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL E A EXISTÊNCIA DE CONVENÇÕES

9.1. Identificação da relação de confiança existente entre os agentes do sistema produtivo:

9.1.1 Existe relação (convivência) extra-profissional (amizade) com seu cliente?

() Sim

() Não

Comentar: _____

9.1.2 Existência de agentes com reputação (organizações referenciais). Cite, de acordo com sua percepção:

a) Três clientes notórios (grandes):

1. _____

2. _____

3. _____

b) Três clientes com ótima reputação (idôneos):

1. _____

2. _____

3. _____

9.1.3. Como são divididas as suas vendas?

Para a região (entorno): _____% _____

Para fora da região: _____% _____

(Estado: _____% - Brasil: _____% - Exportação: _____%) _____

9.1.3. Existem associações ou cooperativas entre os agentes (produtores/fornecedores/clientes)?

a) Produtores:

() Sim

() Não

Comentar: _____

b) Fornecedores:

() Sim

() Não

Comentar: _____

c) Clientes:

() Sim

() Não

Comentar:

9.1.4. Em caso de SIM para a resposta anterior, você participa da associação/cooperativa?

() Sim Por que?: _____

() Não _____

9.1.5. Existe algum tipo de parceria para suprir o mercado (*vários produtores se juntando para obter volume*)?

() Sim Comentar: _____

() Não _____

9.1.6. O Estado (*governos municipal/estadual/federal*) influenciam na comercialização?

() Sim Comentar: _____

() Não _____

9.1.7. Você se sente protegido pelo aparato legal (*pelas leis existentes para o setor*)?

() Sim Comentar: _____

() Não _____

9.2. Identificação das formas de convenção existentes:

Formas de convenções	S/N	Explicar
Convenção industrial: definição e implementação de normas técnicas padrão. Se os produtos são definidos de acordo com as regras. (<i>exigência de características técnicas ou normas de produção?</i>).		
convenção doméstica: a observação e a garantia da qualidade resultam de ligações duráveis entre atores econômicos, baseadas na tradição e na confiança em torno de pessoas ou marcas. (<i>tradição local na produção?</i>).		
convenção cívica: adesão a um corpo de princípios sociais e valores públicos, como a preocupação pela defesa de uma região, preservação do ambiente, de um setor produtivo, das tradições, da cultura, do patrimônio, etc. (<i>preocupação coletiva com o meio ambiente? Tradição cultural – festa -?</i>).		
convenção mercantil: através do funcionamento do mercado o preço é o indicador privilegiado e a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência.		
convenção de renome: para se coordenar, os atores têm em consideração a notoriedade, a reputação de empresas, de produtos ou marcas. (<i>existência de produtor ou marca de referência?</i>).		
convenção de inspiração: baseia-se na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras. (<i>segue-se um inovador?</i>).		

* S= Sim e N= Não

10. ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

10.1. Identificação das estruturas de governança adotadas para a transação em análise:
Das transações abaixo, quais ou qual a empresa adota na comercialização do seu produto.

Estruturas de Governança	S/N	% de faturamento
Mercado , onde as trocas se realizam sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato.		
Mercado com garantias informais: onde as trocas no mercado ocorrem entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente.		
Acordos contratuais com garantias fracas , onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo os contratos nenhum seguro sobre a realização da transação.		
Acordos contratuais com garantias médias , ocorrendo da mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais.		
Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração): nesta coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, aonde o bom funcionamento vem pelo fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade).		
Integração vertical: os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo.		