

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS**

**DESAFIOS TEÓRICOS PARA O ESTUDO DO
AGRONEGÓCIO BRASILEIRO**

KRISLEY MENDES

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM AGRONEGÓCIOS

**CAMPO GRANDE/MS BRASÍLIA/DF GOIÂNIA/GO
AGOSTO/2005**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS**

**DESAFIOS TEÓRICOS PARA O ESTUDO DO AGRONEGÓCIO
BRASILEIRO**

KRISLEY MENDES

ORIENTADOR: Doutor IDO LUIZ MICHELS

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM AGRONEGÓCIOS

PUBLICAÇÃO: xx/2005

**CAMPO GRANDE/MS BRASÍLIA/DF GOIÂNIA/GO
AGOSTO/2005**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS**

**DESAFIOS TEÓRICOS PARA O ESTUDO DO AGRONEGÓCIO
BRASILEIRO
KRISLEY MENDES**

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 requisito necessário à obtenção do grau de mestre em agronegócios na área de concentração de Desenvolvimento Sustentável do Agronegócio.

APROVADA POR:

IDO LUIZ MICHELS, Doutor (UFMS)

CPF: E-mail:

LOUIS WESTFHAL, Doutor (UFSC)

CPF: E-mail:

TITO CARLOS MACHADO DE OLIVEIRA, Doutor (UFMS)

CPF: E-mail:

RENATO LUIZ SPROESSER, Doutor (UFMS)

CPF: E-mail:

CAMPO GRANDE/MS BRASÍLIA/DF GOIÂNIA/GO, 29/08/2005

FICHA CATALOGRÁFICA

Mendes, Krisley

Desafios Teóricos para o Estudo do Agronegócio Brasileiro/
Krisley Mendes; orientação de Ido Luiz Michels. – Campo Grande,
2005

Xxp.: il.

Dissertação de Mestrado (M) – Universidade de Mato Grosso
do Sul/ Departamento de Economia e Administração, 2005

1. Nova Economia Institucional. 2. Institucionalismos. 3.
Agronegócio. I. Michels, I. II. Título.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

MENDES, K. **Desafios teóricos para o estudo do agronegócio brasileiro**. Campo Grande: Departamento de Economia e Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, 2005, 62 p. Dissertação de Mestrado

CESSÃO DE DIREITOS

NOME DO AUTOR: Krisley Mendes

TÍTULO DA DISSERTAÇÃO DE MESTRADO: Desafios Teóricos para o Estudo do
Agronegócio Brasileiro

GRAU: Mestre ANO: 2005

É concedida as Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Universidade de Brasília e Universidade Federal de Goiás permissão para reproduzir cópias desta dissertação de mestrado e para emprestar ou vender tais cópias somente para propósitos acadêmicos e científicos. O autor reserva-se a outros direitos de publicação e nenhuma parte desta dissertação de mestrado pode ser reproduzida sem a autorização por escrito do autor.

Krisley Mendes

773.191.841-68

Rua Mato Grosso, 2783, bloco B1, ap 23

79022110 – Campo Grande/MS – Brasil

67 – 326.9886 / 9981.9886 / krisley.mendes@terra.com.br

“A idéia de se poder definir o gênero homo atribuindo-lhe a qualidade sapiens, ou seja, de um ser racional e sábio, é sem dúvida uma idéia pouco racional e sábia. Ser Homo implica ser igualmente demens (...) O ser humano (...) é também dotado de desrazão”. (Edgar Morin)

DEDICATÓRIA

A Márcio de Castro Rodrigues

AGRADECIMENTOS

Pela realização desse trabalho, agradeço inicialmente 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), através de todo o corpo administrativo e de professores que concretizaram a existência do programa. Em especial ao Coordenador, agora professor, Dr. Renato Luiz Sproesser.

Ao orientador Prof. Dr. Ido Luiz Michels, pelas contribuições, sem as quais este trabalho restaria empobrecido.

Aos demais membros da banca examinadora, pelas contribuições.

Aos colegas de mestrado, com os quais foram compartilhados os momentos de entusiasmo e de angústia.

Aos professores pela sabedoria e dedicação.

Ao amigo Jeovan Figueiredo, pela postura solidária com que compartilhou idéias, livros e textos e pela solicitude com que leu rascunhos desse trabalho.

À equipe do Instituto Brasileiro de Economia e Finanças – IBEF, pela solidariedade e compreensão com que tolerou minha ausência no período de desenvolvimento do mestrado.

Aos amigos sempre especiais Eliana Lamberti, Lauro, Neusa, Gustavo, Ingrid, Ângelo, Fernanda, pelo estímulo.

A Marcio de Castro Rodrigues, pelo amor e apoio que adoçam cada momento.

RESUMO GERAL

DESAFIOS TEÓRICOS PARA O ESTUDO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

Este trabalho resgata a raiz teórica a qual se vincula a Nova Economia Institucional (NEI). Mostra que a NEI, em debate com outras correntes institucionalistas, revela limitações e contradições teóricas importantes. A falta desse resgate nos estudos sobre agronegócio tem impedido a observação de questões importantes do agronegócio brasileiro, como conflito, cultura e poder na formação das estruturas de governança. O trabalho apresenta, primeiramente, o vínculo entre compreender o agronegócio de forma sistêmica e o pensamento institucionalista. Em seguida resgata as origens e correntes da Economia Institucional e mostra que a NEI se vincula ao individualismo metodológico, o que a distancia do institucionalismo original. Conclui que a NEI é um arcabouço teórico limitado para a compreensão das estruturas de governança observadas no Brasil, sobretudo no agronegócio brasileiro.

PALAVRAS CHAVES:

Economia Institucional; Nova Economia Institucional; agronegócio; contradições.

ABSTRACT

THEORETICAL CHALLENGES FOR THE STUDY OF BRAZILIAN AGRO BUSINESS

This work rescues the theoretical root to which is tied the New Institutional Economy (NIE). It shows that NEI, discussing with other institutionalism chains, discloses to limitations and important theoretical contradictions. The lack of this rescue in the studies on agro business has soldier on barrack duty the comment of important questions of the Brazilian agro business, as conflict, culture and power in the formation of the government structures. The work presents, firstly, the tie between understanding the agro business of a systematic form and the institutionalism thinking. After that it rescues the origins and chains of the Institutional Economy and shows that NIE ties with the methodological individualism, which is the distance of the original institutionalism. It concludes that the NIE is a theoretician structure limited for the understanding of the observed structures of government in Brazil, over all in the Brazilian agro business.

KEY WORDS:

Institutional Economy; New Institutional Economy; agro business;
contradictions.

ÍNDICE

ÍNDICE DE FIGURAS	XI
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	XII
1 INTRODUÇÃO	1
1.1 PROBLEMÁTICA E RELEVÂNCIA	2
1.2 OBJETIVOS.....	4
2 REFERENCIAL TEÓRICO	6
2.1 SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS	7
2.2 ABORDAGEM INSTITUCIONAL.....	9
2.2.1 INSTITUCIONALISMOS.....	9
2.2.1.1 ORIGENS.....	10
2.2.1.2 LINHAS TEÓRICAS	12
2.2.2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL.....	18
2.2.2.1 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	20
2.2.2.2 AMBIENTE INSTITUCIONAL.....	30
3 A NEI EM DEBATE	37
3.1 <i>NEI e suas Contribuições</i>	38
3.2 <i>NEI e suas Limitações</i>	39
3.3 <i>NEI e suas Contradições</i>	43
3.4 <i>A NEI Revisada</i>	45
4 IMPLICAÇÕES PARA O ESTUDO DO AGRONEGÓCIO	46
4.1 POSICIONAMENTO TEÓRICO E COMPREENSÃO DO AGRONEGÓCIO	48
5 CONCLUSÃO	53
6 REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA	56

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 3: INTERAÇÕES INTERDISCIPLINARES DAS CORRENTES INSTITUCIONALISTAS	14
FIGURA 4: CRITÉRIOS METODOLÓGICOS DE DIFERENCIAÇÃO ENTRE OS INSTITUCIONALISMOS ..	15
FIGURA 1: ESQUEMA DE TRÊS NÍVEIS DE WILLIAMSON	19
FIGURA 2: ESTRUTURA CONCEITUAL DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO DE WILLIAMSON	25

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AECI.....	Agência Espanhola de Cooperação Internacional
ASDI.....	Agência Sueca de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento
BERD.....	Banco Europeu de Recuperação e Desenvolvimento
BID.....	Banco Interamericano de Desenvolvimento
CEPEA/Esalq/USP...	Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada/Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz/ Universidade de São Paulo
CNA.....	Confederação Nacional de Agricultura
CSA.....	Commodity System Approach
ECT.....	Economia dos Custos de Transação
EUA	Estados Unidos da América
EXPOGRANDE.....	Exposição agropecuária de Campo Grande
GTZ.....	Cooperação Técnica Alemã
ICMS.....	Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação
IEL	Instituto Evaldo Lodi
NEI.....	Nova Economia Institucional
PNUD.....	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
SAG.....	Sistemas Agroindustriais
SCM.....	Supply Chain Management
SEBRAE.....	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
US-AID.....	Agência Norteamericana para o Desenvolvimento Internacional

1 INTRODUÇÃO

Esse estudo tem o objetivo de ampliar o campo teórico institucionalista nos estudos sobre o agronegócio brasileiro e mostrar que a falta dessa ampliação tem empobrecido os estudos empíricos no setor.

O trabalho apresenta, primeiramente, o vínculo entre compreender o agronegócio de forma sistêmica e o pensamento institucionalista. Em seguida resgata as origens e correntes da Economia Institucional e mostra que a NEI se vincula ao individualismo metodológico, o que a distancia do institucionalismo original. Procura sedimentar a compreensão das contribuições, contradições e limitações da NEI. Por fim, observa como essas contradições e limitações teóricas se apresentam em estudos empíricos do agronegócio

Esse trabalho é composto de 4 seções, sendo a primeira essa introdução. Na segunda seção, a investigação começa trazendo à tona as origens e correntes da Economia Institucional, suas interações conceituais e interpretativas. Isso permite posicionar a NEI histórica e teoricamente, e permite levantar as variáveis mais relevantes do debate institucionalista e, ainda, quais convergências e divergências existentes entre os ramos do institucionalismo. Isso é relevante na medida em que traz a tona a complexidade teórica da qual faz parte a NEI e na medida em que expõe suas limitações.

Ainda nessa seção, é apresentada a estrutura teórica da NEI. Essa parte tem o objetivo de compreender a NEI e como seus principais prepostos buscam superar as suas limitações, ou acrescentar elementos na análise antes não considerados.

O terceiro capítulo traz a apresentação sucinta de quais contribuições, limitações e contradições são apontadas na NEI pelos outros ramos do institucionalismo e como suas respostas são insuficientes para torná-la adequada sem ressalvas a qualquer objeto de estudo. Esse resgate será o insumo básico do capítulo seguinte, que busca detectar as limitações e contradições dos estudos sobre o agronegócio brasileiro feitos a partir de leituras neo-institucionalistas, sobretudo suas implicações empíricas.

A quarta seção desse trabalho apresenta, portanto, alguns trabalhos empíricos e como algumas questões não são devidamente respondidas por conta das limitações do suporte teórico.

O agronegócio é um setor estratégico para o país, dada sua crescente participação nos vários indicadores econômicos, como PIB e emprego. A performance do setor, sobretudo nas exportações, pode contribuir decisivamente para minimizar vários gargalos na economia brasileira, como o financiamento do gasto público e a capacidade de investimento da economia. Isso contribui não somente para um melhor desempenho dos agentes econômicos nos outros setores, como indústria e comércio, como também permite ao Governo ficar menos refém de medidas recessivas e de maior endividamento. O agronegócio, portanto, responde por parte da responsabilidade sobre a busca do crescimento sustentado da economia brasileira.

Isso aumenta a responsabilidade dos estudos sobre o setor e, sobretudo, das propostas e políticas deles decorrentes. O referencial teórico, sendo ele infraestrutura da análise, condicionante das conclusões e proposições, deve ser continuamente problematizado, questionado, melhorado, compreendido. Sob pena de se reproduzir conclusões, propostas e políticas inadequadas à realidade.

A análise calcada unicamente no referencial da Nova Economia Institucional pode conduzir à proposição de estratégias e políticas ineficientes em alguns casos. Cabe, portanto, sedimentar a compreensão de quais contribuições a NEI pode trazer ao estudo do agronegócio, mas, sobretudo, identificar quais suas limitações e contradições, e buscar caminhos de como superá-las.

2.1 PROBLEMÁTICA E RELEVÂNCIA

A motivação desse recorte partiu da observação intuitiva de que o instrumento teórico predominante nos estudos do agronegócio brasileiro, qual seja a Nova Economia Institucional (NEI), não fornecia elementos suficientes para explicar formas ineficientes de organização da firma ou da cadeia e que a coordenação de uma cadeia ou sistema agroindustrial não necessariamente promoveria o melhor desempenho sistêmico. Sendo verdade, resultaria da teoria políticas inócuas para a promoção de competitividade.

A mesma preocupação foi encontrada na investigação bibliográfica. MICHELS¹, que reconhece a NEI como um instrumental de análise para o estudo do Programa Nacional de Erradicação da Febre aftosa, também observa que o poder de mercado é fator condicionante de uma maior coordenação da cadeia produtiva. “Em outras palavras, o que nosso estudo está evidenciando é que se em outros setores do agronegócio alcançou-se uma maior coordenação da cadeia, tal fato ocorreu devido ao domínio de um dos agentes a partir de seu maior poder de mercado em relação aos demais” (MICHELS, 2001). CASTRO(2004) mostra que a abordagem neo-institucionalista aplicada ao estudo do agronegócio, produz uma análise muito particular e até limitada das estratégias empresariais. GOLDBAUM (1998) observa que a NEI atribui eficiência às estruturas de governança, mas essa eficiência não é demonstrada, apenas deduzida. Para ele, seria preciso explicar o processo de seleção das melhores estruturas e reconhecer que essas estruturas não eliminam o oportunismo.

A realidade empírica inspiradora veio da cadeia da carne bovina de Mato Grosso do Sul. No ano de 2000 foi iniciado o Programa de Competitividade da Cadeia Produtiva da Carne Bovina de MS, cuja implementação foi motivada por estudo preliminar realizado pelo Grupo PENSA², principal disseminador da NEI no Brasil. O programa teve como propósito ser um instrumento de coordenação da cadeia, que promovesse o encontro entre os agentes que a compunham, onde pudessem acordar políticas que solucionassem os problemas. Em que pese os inúmeros resultados positivos obtidos pelo Programa, a coordenação não vingou, principalmente pela ausência do elo frigorífico. Essa ausência era uma evidência de que o poder de mercado exercido pelos frigoríficos fazia-os dispensar formas de coordenação alternativas. Por outro lado, pesquisas apontavam o desconhecimento por parte dos pecuaristas da existência do programa.

¹ MICHELS, Ido Luiz. A bovinocultura de corte brasileira e o mercado externo: regiões sanitárias e a cadeia produtiva da carne bovina de Mato Grosso do Sul. São Paulo: tese de doutorado. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH), Universidade de São Paulo (USP), 2001. p.65-67.

² O Grupo PENSA (Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial) foi instalado em 1990 pela USP, com a finalidade de promover estudos sobre o agribusiness brasileiro. Seus trabalhos fundamentam-se na abordagem sistêmica do agronegócio, predominantemente a partir do enfoque dado por Commodity System Approach (CSA) ou Sistemas Agroindustriais (SAG). Esse enfoque é combinado com os pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional.

Daí resulta a hipótese de que a teoria estaria limitando as possibilidades de compreensão e superação de nós na cadeia, vez que não abordava apropriadamente questões como poder e cultura.

O agronegócio brasileiro tem sido estudado sob diversos ângulos teóricos. A Nova Economia Institucional tem se destacado no Brasil e adquirido relevância em termos de produção científica. Ela é uma das escolas ou ramos da Economia Institucional³, mas tem sido apresentada como sendo ela própria a Economia Institucional.

Por conta dessa disseminação, a bibliografia é densa a respeito das contribuições e aplicações da Nova Economia Institucional para o estudo do agronegócio. No entanto, a NEI é apenas uma das contribuições a uma corrente do pensamento econômico em estruturação desde o final do séc. XIX, qual seja a Economia Institucional. Ou seja, é uma das células de um corpo em formação, dá a ele sua contribuição, mas sozinha oculta a ebulição da qual faz parte.

Esse trabalho busca, portanto, outro caminho: o de investigar quais limitações teria a NEI, ao ser aplicada exclusivamente, para o estudo do agribusiness brasileiro. Em as tendo, quais implicações essas limitações trariam para a compreensão e para a condução de políticas que visem solucionar problemas no agronegócio brasileiro. Isso equivale dizer que esse trabalho traz para o estudo do agronegócio uma discussão teórica maior, que inclui aspectos e elementos que não são trazidos pela NEI, mas que ela discute quando posta em debate com as outras correntes da Economia Institucional.

2.2 OBJETIVOS

Este trabalho se propõe compreender as contribuições, limitações e contradições teóricas da Nova Economia Institucional e suas implicações para o estudo do agronegócio brasileiro.

³ A Economia Institucional é uma corrente do pensamento econômico nascida em final do séc XIX na Alemanha, que compreende que as instituições (empresas, governos, cultura, etc) são relevantes nas interações econômicas. Essa corrente é uma resposta ao pensamento ortodoxo, neoclássico, que julgava serem os preços os únicos determinantes dessas interações. Ganhou ao longo do séc. XX diversas ramificações, às vezes convergentes e outras vezes divergentes entre si, a Nova Economia Institucional é uma delas. O Capítulo 2 desse trabalho apresenta as origens e ramificações do institucionalismo.

Essa pesquisa tem como objetivos específicos:

- Compreender a origem do pensamento institucionalista;
- Estudar as várias correntes do pensamento institucionalista, suas semelhanças e diferenças;
- Estudar o arcabouço teórico da Nova Economia Institucional;
- Compreender as contribuições, limitações e contradições da NEI;
- Compreender os impactos das limitações e contradições da NEI nos estudos do agronegócio.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O ferramental teórico em que essa pesquisa se embasa apresenta duas abordagens complementares, que têm sido invocadas em estudos sobre agronegócios: os Sistemas Agroindustriais e cadeias, e a Economia Institucional.

Os sistemas agroindustriais e as *filières* (cadeias) contribuem para a definição da amplitude e extensão do que se entende por agronegócio e seus diferentes elos ou etapas. Enfoca-se aqui quais as preocupações de cada conceito e como têm sido aplicados por estudos do agronegócio brasileiro. Essa compreensão torna-se relevante na medida em que permite fazer uma primeira classificação dos trabalhos acadêmicos preocupados com o agronegócio brasileiro. Essa classificação dos trabalhos será objeto da quarta seção desse estudo, e tem o objetivo de observar a relação entre essa opção conceitual de sistema ou cadeia e a corrente teórica institucionalista definida em cada trabalho.

Além disso, a abordagem sistêmica, seja por CSA seja por *filière*, justifica a escolha do institucionalismo como opção teórica nos estudos do agronegócio, objeto principal dessa dissertação. Isso porque as relações econômicas entre os elos põem em evidência uma relação institucional, jurídica, ritualizada, convencionalizada. Restaria saber como essa relação institucional é compreendida pelos estudos sobre o setor.

A Economia Institucional, aqui compreendida como uma escola em formação, composta por diversas vertentes interpretativas do que é entendido como instituição, responde à questão.

A definição de instituição, a compreensão de seus relacionamentos e da forma como contribui para o desempenho econômico revela a vinculação teórica. O debate teórico presente na chamada Economia Institucional revela quais limitações essa definição pode ocultar.

2.1 SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS

A abordagem de Sistemas Agroindustriais - SAG (ou Commodity System Approach) foi apresentada inicialmente por Davis e Goldberg em 1957, na Universidade de Harvard. Por meio dessa abordagem o sistema agroindustrial é entendido como um nexo de contratos e apóia-se em uma cadeia produtiva, abrangendo segmentos antes, dentro e depois da porteira (FARINA, ZYLBERSZTAJN, 1996, p.4). Esse enfoque inaugura o estudo do agronegócio baseado em uma visão sistêmica, à montante (de dentro, ou anterior à fazenda) e à jusante (para fora da fazenda), e é importante para o apoio à tomada de decisões corporativas (AMARAL, et.all, 2003, p. 67).

A visão sistêmica é caracterizada pelo nível de agregação dada à atividade produtiva, não mais dividida entre setores agrícola, industrial e de serviços, mas perpassando esses setores. É caracterizada também pela análise de um produto específico e pela inclusão das instituições como uma variável não neutra (FARINA, ZYLBERSZTAJN, 1996).

A base teórica do SAG deriva da teoria da produção neo-clássica com forte influência da matriz de produção de Leontieff, que permitiu a introdução do conceito de interdependência setorial (*ibid idem*). Considera os níveis micro, da análise da firma, e macro, introduzindo variáveis macroeconômicas que interferem no sistema, dando especial ênfase ao papel das instituições.

No estudo encomendado pelo IEL, CNA e SEBRAE⁴, afirma-se que o SAG está mais relacionado com a observação macro do sistema e as medidas de regulação dos mercados, oferecendo o arcabouço necessário para a compreensão da forma como o sistema funciona e sugere as variáveis que afetam seu desempenho (BATALHA; SILVA. 2000, pp 19-21). Neste mesmo estudo é lembrado que a abordagem sistêmica do SAG “está fundamentada em estudos originalmente desenvolvidos nas ciências biológicas e engenharias”, onde “*um sistema é compreendido por dois aspectos: uma coleção de elementos e uma rede de relações funcionais*, as quais atuam em conjunto para o alcance de algum propósito determinado” (*idem*, p. 19 – grifo dele).

⁴ Estudo sobre a eficiência econômica e competitividade da cadeia agroindustrial da pecuária de corte no Brasil.

A evolução do conceito de CSA o transporta da matriz insumo-produto de Leontieff para a estrutura analítica de Organização Industrial, que põe em pauta a tríade estrutura-conduta-desempenho. A adaptabilidade ao ambiente econômico e a aspectos dinâmicos, como mudanças tecnológicas, passa a compor aspectos da competitividade, não mais individual, mas sistêmica. A estrutura de contratos, que permeiam as relações entre os agentes, e a figura de um (ou vários) agente coordenador, são aspectos das inter-relações setoriais. Como consequência, destaca-se a importância da estabilidade institucional, que garante o cumprimento dos contratos e da legalidade das relações, ao desempenho do sistema.

Outra característica desse enfoque é que o sistema não se constitui na mera soma das partes. O sistema agroindustrial provém de padrões sistemáticos de interação entre os agentes envolvidos (IEL, CNA, SEBRAE, 2000, p. 21).

Outra corrente que segue a abordagem sistêmica para análise do agronegócio introduziu o conceito de *filière*, ou cadeia, que provém da escola francesa, com forte tradição na análise das relações inter-setoriais desde Quesnais. Agregam-se autores marxistas e a Teoria Geral de Sistemas, preocupados com aspectos distributivos do produto (FARINA, ZYLBERSTAJN, 1994, p. 16). “O enfoque de *filières* (cadeia) privilegia o estudo das relações de dependência dentro do sistema como um resultado da estrutura de mercado, ou ainda, considera a dependência como resultado de ações do Estado, influenciado por grupos dominantes, levando ao domínio de nós estratégicos do sistema” (*idem*, p. 17).

O que diferencia esse enfoque do anteriormente mencionado, é que a *filière*, ou cadeia, focaliza aspectos de hierarquização e poder de mercado. Para Farina e Zylberstajn (*idem*) isso faz do enfoque de *filière* ser mais voltado para políticas públicas e CSA para estratégias corporativas. No trabalho encomendado pelo IEL, CNA e SEBRAE os dois conceitos são apontados indistintamente como mais úteis para a elaboração de políticas setoriais públicas e privadas, e menos eficientes em apontar ferramentas gerenciais de operacionalização de ações conjuntas que aumentem o nível de coordenação da cadeia (IEL, CNA, SEBRAE, 2000, p. 22). Esta última é melhor subsidiada pelo enfoque de *supply chain management* (SCM) (*ibid idem*). Farina e Zylberstajn (1994) apontam que o grau de coordenação e a forma pela qual esta materializa-se constituem-se em diferenças importantes entre os enfoques *filière* e CSA.

O Sistema Agroindustrial específico é entendido como uma composição de firmas com distintos níveis de coordenação vertical. Entre essas firmas são realizadas transações, que podem se dar no mercado (spot) ou via contratos (formais e informais). As instituições compõem o ambiente no qual essas transações se dão. Portanto, interferem tanto na definição dos objetivos das organizações, quanto nas estruturas de governança adotadas (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Os elementos fundamentais para a descrição dos sistemas agroindustriais são: os agentes envolvidos, as relações entre eles, os setores, as organizações de apoio e o ambiente institucional (ZYLBERSTAJN, 2000).

Assim, o agronegócio é estudado em seus diversos ramos como umnexo de contratos, compostos de sucessivas etapas que vai desde o produtor e revendedor de insumos até o consumidor, passando pelo produtor rural, a indústria e o comércio. Desta forma ampla o ambiente institucional assume relevância, capaz de determinar o grau de competitividade e as possibilidades de melhor desempenho. Portanto, campo fértil para a aplicação da abordagem institucional.

2.2 ABORDAGEM INSTITUCIONAL

2.1.1 Institucionalismos

A abordagem institucional é constituída por vários ramos teóricos, dentre eles a Nova Economia Institucional. O institucionalismo nasceu em fins do século XIX e veio a ser esquecida a partir dos anos 20, com a valorização do estilo matemático nos estudos econômicos, entre outras razões (GUEDES, 2004). Nos anos 60, a abordagem foi resgatada com outra roupagem, diferenciada pelo adjetivo nova. A Nova Economia Institucional, que tem Coase como elo de ligação entre o velho e o novo institucionalismo, tem em WILLIAMSON e NORTH as principais expressões. No entanto, as diferenças entre o “velho” e o “novo” institucionalismo são marcantes (GUEDES, 2004).

A proposta dessa dissertação é trazer para o estudo do agronegócio o que há de “velho” da escola institucionalista. Sob a hipótese de que o que há de “novo”, com a NEI, é insuficiente para a compreensão de uma realidade complexa.

O objetivo desse subcapítulo é apresentar as origens e as várias correntes do institucionalismo e seus vínculos teóricos. Isso permite situar a Nova Economia Institucional teórica e historicamente, para em seguida compreender as contribuições, limitações e contradições apontadas por seus críticos.

2.1.1.1 Origens

Características do institucionalismo são encontradas em autores tão díspares quanto Marx e Pareto, mas é nos autores alemães do século XIX que se pode datar essa corrente como escola do pensamento econômico (GUEDES, 2004). Entretanto, foi a influência desses autores alemães sobre estudiosos norte-americanos que fez da abordagem institucional ganhar sustentação e projeção.

O antigo institucionalismo é caracterizado, em oposição à escola clássica liberal e neoclássica, por reivindicar o caráter histórico dos fenômenos econômicos (GUEDES, 2004). Idealista, nacionalista, empiricista, e profundamente influenciado pela biologia darwinista, o institucionalismo alemão ganhou nos EUA novas influências. “De uma maneira geral, os institucionalistas norte-americanos souberam adaptar a contribuição alemã à tradição individualista própria de sua cultura, disso resultando contribuições muito ricas e particulares” (GUEDES, 2003). Agregaram ao institucionalismo influências da psicologia instintiva de Dewey, que serviu para a crítica da racionalidade neoclássica, e do pragmatismo filosófico, que permitiu uma unidade teórico-metodológica (GUEDES, 2003).

A abordagem institucionalista representou na história do pensamento econômico uma ruptura com a escola neoclássica (MENDONÇA, 2003; GUEDES, 2004). Enquanto esta aborda a economia num cenário estático de equilíbrio, guiado pela racionalidade e liberdade, o institucionalismo trabalha com o conceito evolucionário de processo (GRUCHY, 1990; GUEDES, 2004), onde estão presentes as idéias de racionalidade limitada e do papel das instituições no desempenho econômico. O enfoque é interdisciplinar e evolucionista, considera que os problemas econômicos são dinâmicos e envolvem valores, costumes, tecnologia e instituições (MENDONÇA, 2003).

Os elementos presentes na abordagem institucionalista diferem daqueles presentes em abordagens clássicas liberais. O conjunto de estruturas institucionais

compõe o conceito de valor, o espaço institucional passa a ser o centro da análise econômica e o sistema sócio-econômico é entendido como dinâmico, implicando na formulação de novas regras e do desenvolvimento de tecnologias que acompanhem a evolução do sistema (MENDONÇA; 2003). “O progresso tecnológico é de extrema importância no acompanhamento da evolução do sistema sócio-econômico, já que sua expansão instiga a necessidade de novas regras e de ajustamentos institucionais” (MENDONÇA; 2003).

A centralidade analítica do indivíduo, foco da abordagem clássica liberal, é deslocada para a instituição, como unidade de análise (GUEDES, 2004). A justificativa para esse ponto de partida é que "o fato de que as instituições tipicamente registram um grau de invariância ao longo de extensos períodos de tempo e podem sobreviver aos indivíduos, oferecem as razões para escolhê-las ao invés dos indivíduos como unidade básica. A maioria das instituições precede temporalmente aos indivíduos, que com elas se relacionam. Nós nascemos em e somos socializados dentro de um mundo de instituições. Ao reconhecer isto, os institucionalistas centram-se sobre os traços específicos de instituições específicas ao invés de construir um modelo geral e a-histórico do agente individual" (HODGSON,1998, p.172). Assim, a economia institucional foge do determinismo individualista da economia clássica e neoclássica, onde a parte determina o todo, mas não endossa o coletivismo metodológico, onde o todo determina a parte (GUEDES, 2004).

Essa abordagem transita entre as dimensões micro e macro de análise, ambas mantendo relativa autonomia, mas interconectadas por “vínculos conceituais e explicações abrangentes” (GUEDES, 2004).

A crítica à racionalidade dos agentes econômicos e a inclusão do caráter histórico na evolução econômica, faz essa abordagem recusar a construção de uma teoria geral e a incluir como relevante o papel de hábitos, rotinas e instituições na condução do desenvolvimento econômico. “Em termos conceituais, o hábito tem uma estatura explicativa superior ao de escolha racional” (GUEDES, 2004). O hábito, entendido como padrão de comportamento, é o que explica a gênese e permanência de instituições (GUEDES, 2004). Quanto aos fatores de mudança das instituições, os institucionalistas recorrem à abordagem evolucionista, tomada da

biologia, para descrever os processos de adaptação e seleção na dinâmica institucional (GUEDES, 2004).

Apesar de permanecer influenciando autores contemporâneos, como Galbraith e Polanyi, o “velho” institucionalismo perdeu fôlego a partir dos anos 20. A Nova Economia Institucional, retoma, nos anos 60, alguns dos conceitos desenvolvidos pela abordagem institucionalista, mas resgata um vínculo com o *maistream*.

2.1.1.2 Linhas Teóricas

A ampla gama de autores presentes na abordagem institucional, e a conseqüente diversificação de idéias, dificulta uma coesão teórica (MENDONÇA; 2003), tem desenvolvido uma heterogeneidade de escolas (HALL; TAYLOR, 1996. GUEDES, 2004. THÉRET, 2003), que abrigam diferentes enfoques, às vezes inconciliáveis (CONCEIÇÃO, 2003). Também contribui para isso a interface do institucionalismo entre as áreas de estudo: sociologia, economia, ciência política, direito, administração, história, *public choice*, teoria das organizações (HALL;TAYLOR, 1996. THÉRET, 2003. ZYLBERSTAJN, 1995). Essa diversidade, que à primeira vista pode conferir à abordagem institucional descredibilidade, é na verdade o que a fortalece e a enriquece (CONCEIÇÃO, 2003).

Isso é resultado do caráter interdisciplinar dessa abordagem e, sobretudo, da relevância que o papel das instituições passou a assumir nos últimos vinte anos. “A inicios de los años noventa y especialmente en el seno de algunas Instituciones Financieras Internacionales (IFIS), se planteó la importancia de considerar nuevamente el papel de las instituciones jurídico-políticas en el crecimiento económico guiado por el mercado” (SILVA, 2004). Essa importância na avaliação do marco institucional, capitaneada pelo Banco Mundial, também passou a ser objeto de análise de instituições como PNUD, BID, BERD e de cooperação bilateral como US-AID, GTZ, ASDI o AECI (SILVA, 2004).

Isso porque as experiências na América Latina com a adoção de políticas ortodoxas e liberais, apresentadas no chamado Consenso de Washington⁵,

⁵ Expressão cunhada pelo economista John Williamson em 1989 a uma lista de dez políticas presentes em consenso por organismos internacionais, que julgavam-nas adequadas à América Latina.

revelaram que a adoção de políticas descoladas da realidade institucional de cada país promove poucos resultados positivos sobre o desenvolvimento. “A grande novidade na economia do desenvolvimento na década de 90 foi a aceitação do papel central das instituições de um país em determinar se ou não ele vai crescer. É verdade que Douglass North não escreveu seu primeiro artigo em 1990, mas até a década passada as suas idéias tinham pouco impacto sobre o assunto” (WILLIAMSON, 2003).

As várias ramificações do pensamento institucionalista, especialmente na Ciência Política, na Economia e na Sociologia, podem ser vistas subdivididas em outras tantas tendências (THÉRET, 2003). HALL e TAYLOR (1996) identificam 3 correntes na Ciência Política: o institucionalismo histórico, o institucionalismo da escolha racional e o institucionalismo sociológico (da teoria das organizações). THÉRET (2003) apresenta os institucionalistas da Economia em 3 tendências: teoria da regulação, nova economia institucional e economia das convenções; e da sociologia em: institucionalismo sociológico, da escolha racional e histórico cultural (THÉRET, 2003). Essa tríade inter e intradisciplinar revela que o institucionalismo é um paradigma intelectual em fase de renovação em todas as Ciências Sociais (THÉRET, 2003).

Essas diferentes linhas teóricas distinguem-se de outros paradigmas intelectuais “ao apontar para a necessidade de se levar em conta, a fim de se compreender a ação dos indivíduos e suas manifestações coletivas, as mediações entre as estruturas sociais e os comportamentos individuais. Essas mediações são precisamente as instituições” (THÉRET, 2003). Assim, aproximam-se entre si pela crença de que os dispositivos institucionais e os processos sociais são importantes (THÉRET, 2003).

Interações entre os Institucionalismos

Uma análise atenta, como a realizada por THÉRET (2003), encontra elementos e preocupações comuns e convergentes entre os institucionalismos da Ciência Política, da Economia e da Sociologia, como representa a figura abaixo.

FIGURA 3: INTERAÇÕES INTERDISCIPLINARES DAS CORRENTES INSTITUCIONALISTAS



Fonte: adaptado de THÉRET, 2003.

A figura representa as interações entre os diferentes institucionalismos. Apesar de se desenvolverem em áreas diferentes, as correntes guardam similaridades e vínculos. Assim, o institucionalismo histórico da Ciência Política relaciona-se teoricamente com a Teoria da Regulação, na Economia, e com o institucionalismo histórico cultural da Sociologia. O institucionalismo das escolhas racionais, desenvolvido na Ciência Política, é tratado por alguns autores como uma extensão da nova economia institucional (HALL, TAYLOR; 1996). Por fim, os institucionalismos sociológicos, da Ciência Política e da Sociologia, próximos à economia das convenções, desenvolvido na Ciência Econômica.

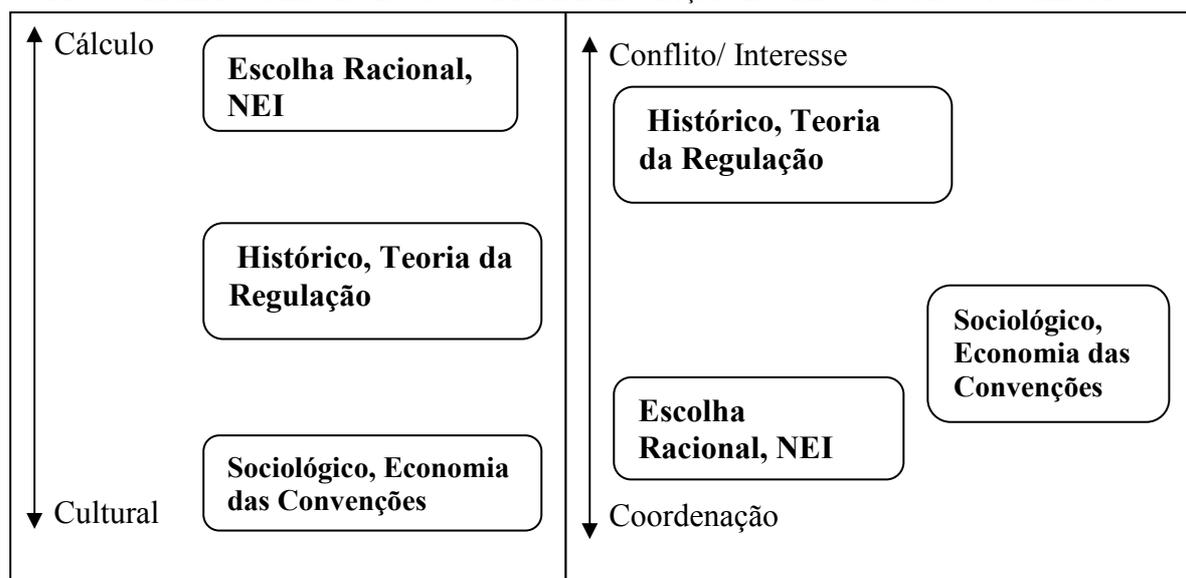
Crítérios de Diferenciação entre os Institucionalismos

O que diferencia os institucionalismos é a “ênfase que atribuem ao caráter micro ou macro dos fenômenos institucionais, ao peso que imputam nos aspectos cognitivos ou normativos das instituições, e à atenção que dispensam aos interesses e às redes de relações na criação e difusão das instituições” (DIMAGGIO; POWEL; 1997).

Assim, “é possível, portanto, encontrar, tanto em Ciência Política como em Economia e Sociologia, um mesmo desenvolvimento básico do institucionalismo, que se divide em três grandes correntes, cada uma possuindo sua própria genealogia” (TRÉRET, 2003, p. 226). Poderia-se pensar em 3 macro-paradigmas (THÉRET, 2003)

Outro método de diferenciação de cada corrente pode ser esclarecido a partir de duas grandes oposições: “(1) o peso que atribuem na gênese das instituições aos *conflitos* de interesse e de poder ou à *coordenação* entre indivíduos; 2) o papel que imaginam que desempenham na relação entre as instituições e no comportamento dos atores a *racionalidade* instrumental calculadora ou as representações e a *cultura*” (THÉRET, 2003, p. 226). Esses diferentes pesos resultam em explicações diferentes sobre a relação indivíduo/instituição e sobre a gênese das instituições, bem como os processos de mudança.

FIGURA 4: CRITÉRIOS METODOLÓGICOS DE DIFERENCIAÇÃO ENTRE OS INSTITUCIONALISMOS



Fonte: adaptado de THÉRET, 2003.

A figura acima representa os posicionamentos das diferentes correntes institucionalistas de acordo com o peso que atribuem aos critérios de diferenciação cálculo/cultural, para a explicação da relação indivíduo/instituição, e coordenação/conflito, para a explicação da gênese das instituições.

Primeiro Critério: Cálculo/ Cultura

O cálculo representa um caráter instrumental e estratégico do comportamento, em razão disso a instituição tem o efeito de reduzir as incertezas, o resultado da interação indivíduo/estrutura é intencional. No outro pólo, maior peso à cultura requer reconhecer a influência de rotinas e valores. Dessa forma, as instituições refletem planos morais e cognitivos que referenciam as ações individuais. As instituições, portanto, são convencionais, resistem à mudança e condicionam as ações individuais.

De acordo com o critério cálculo/cultural, a nova economia institucional e o institucionalismo das escolhas racionais, num pólo, atribuem à racionalidade dos indivíduos, a seus cálculos e estratégias, a causa de seus relacionamentos institucionais; enquanto que no outro pólo está o institucionalismo sociológico e a economia das convenções que atribuem maior peso aos hábitos, rotinas, e valores culturais como elementos que conduzem o relacionamento indivíduo/instituição, ao defenderem que os indivíduos são condicionados por valores e não por cálculos estratégicos.

O institucionalismo histórico e a teoria da regulação posicionam-se num meio termo, eclético, atribuindo ao cálculo e à cultura pesos equivalentes no condicionamento indivíduo/estrutura. De um lado o indivíduo racionaliza suas atitudes para o alcance de seus interesses, mas leva em conta valores e hábitos. Isso implica reconhecer que, mesmo que guiados racionalmente por seus interesses, os indivíduos constroem esses interesses politicamente.

Segundo Critério: Conflito/Coordenação

Já no critério de diferenciação conflito/coordenação atribuído à gênese das instituições as correntes situam-se nos extremos.

Em um pólo, o institucionalismo histórico cultural, que ao atribuir ao conflito de interesses e ao poder político os condicionantes que originam as instituições, confere às instituições a função de regular conflitos.

No outro pólo estão a nova economia institucional, o institucionalismo das escolhas racionais, o sociológico e a economia das convenções. Essas 4 escolas

atribuem à coordenação, ou a um processo cooperativo, a razão da constituição de instituições.

Esse valor à coordenação é dado a partir de concepções diferentes, de modo que pode-se separar essas quatro escolas em duplas, pela afinidade. Para os dois primeiros (nova economia institucional e institucionalismo das escolhas racionais), o cálculo de interesses resulta em coordenação entre os agentes, que buscam com isso reduzir as incertezas no ambiente. Assim, pode-se dizer que, para a nova economia institucional, as instituições são o agregado do cálculo custo/benefício individuais.

Para o institucionalismo sociológico e a economia das convenções, a origem das instituições está na observação de regras e convenções. As instituições funcionam como constrangimento à ação individual.

Nesse aspecto, o institucionalismo sociológico se afasta do institucionalismo das escolhas racionais e da nova economia das instituições, já que para essas duas, da mesma forma que para o institucionalismo histórico, as instituições funcionam como instrumentos de libertação da ação individual, não como constrangimento.

Assim, para a nova economia das instituições o indivíduo tem maior poder de intervenção nas instituições do que julga o institucionalismo sociológico.

Convergências e Divergências

THÉRET (2003) demonstra que há convergência dos três macro-paradigmas. Essa convergência foi iniciada pelo institucionalismo histórico da Ciência Política, que reconhece a postura racional e também cultural das ações individuais. Por outro lado, no critério conflito/coordenação não há aproximações concretizadas.

Não se trata de achar que os pólos vão se encontrar, mas é possível construir mediações. Da mesma forma que cálculo e cultura estão presentes condicionando as escolhas individuais, como defendido pelo institucionalismo histórico, também podem ser defendidas mediações entre conflito e coordenação condicionando a origem e as mudanças institucionais. Nesse aspecto, volta-se ao antigo

institucionalismo de COMMONS⁶, quem reconhece que as transações ocorrem por interdependência entre as partes tornando-as propícias à coordenação, mas é conflituosa pela apropriação do resultado da transação.

Nessa análise entende-se que as instituições permitiriam estabelecer limites entre o conflito e a coordenação. Dessa forma elas são ao mesmo tempo contrangimento e libertação da ação individual. “Uma concepção dinâmica da instituição, tal como a do antigo institucionalismo, que vê a instituição como regulação de conflito, e, portanto, um compromisso, mas simultaneamente como uma convenção para a cooperação, faz dela um possível ponto de convergência para os novos institucionalismos” (THÉRET, 2003, p.250).

O diálogo entre os vários institucionalismos tem mostrado a pertinência de se voltar aos antigos institucionalistas.

2.1.2 A Nova Economia Institucional

A Nova Economia Institucional é portanto apenas uma das correntes da Economia Institucional e traz consigo um posicionamento teórico específico e determinante. Privilegia a atitude racional nas escolhas individuais e atribui à cooperação e coordenação as origens das instituições, ainda que essa cooperação seja alcançada para prevenir conflitos. Isso implica dizer (vale lembrar!) que tende a excluir de sua análise atributos como cultura e conflito como determinantes nas relações.

Essa sub-seção tem o objetivo de observar como esse posicionamento teórico define os principais conceitos presentes na NEI, para, em seguida, na seção posterior, compreender como esses conceitos condicionam uma análise empírica.

Componentes da NEI

A Nova Economia Institucional apresenta fundamentos teóricos da atual preocupação a respeito do papel das instituições no desempenho econômico. A

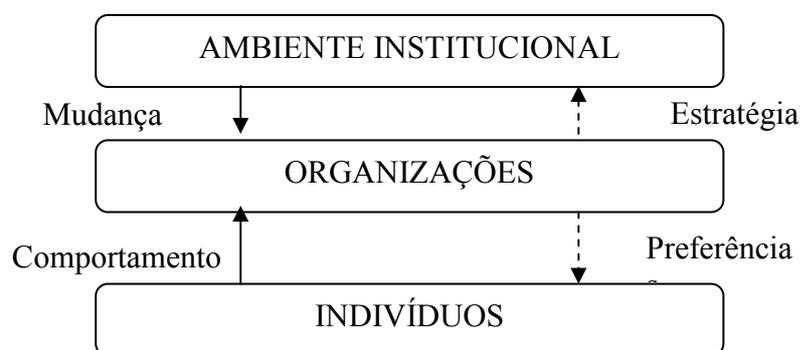
⁶ John R. Commons, institucionalista dos arredores de 1930, uma de suas principais contribuições foi definir a transação como unidade básica de análise.

perspectiva da NEI permite superar várias das limitações teóricas da escola neoclássica e da análise da firma.

Três correntes compõem a NEI: uma dedicada às formas de organização, com foco na firma (Coase e Williamson), mais conhecida como Economia dos Custos de Transação; outra dedicada à história econômica e às mudanças institucionais (North, Matthews), invocada em estudos sobre ambiente institucional; por fim a corrente que se preocupa com situações de equilíbrio no contexto das interações estratégicas (Teoria dos Jogos, Schelling, Schotter, Shubik) (THÉRET, 2003, p. 232).

Essas correntes podem ser associadas ao esquema de três níveis de Williamson (1986), representado na figura abaixo (SAES, 2000, p. 168). O esquema representa a integração das relações entre ambiente institucional, organizações e indivíduos.

FIGURA 1: ESQUEMA DE TRÊS NÍVEIS DE WILLIAMSON



Fonte: Williamson, O. E. 1986.

Ambiente institucional e indivíduos fornecem restrições ou oportunidades ao desenvolvimento de organizações, que são estruturas de governança. O ambiente institucional, através do conjunto de regras que determinam a forma das organizações, e o indivíduo, através das ações regidas por atributos comportamentais e estratégias.

As organizações e suas ações têm efeito apenas secundário sobre indivíduos e sobre o ambiente institucional (representado pelas linhas tracejadas) (SAES, 2000, p. 167). Esse aspecto é importante ao que se pretende investigar aqui. Ora, se

organizações tem influência apenas secundária sobre os indivíduos e se indivíduos autonomamente determinam a forma das organizações, o que dizer de organizações seculares como igrejas ou o Estado sobre o comportamento dos indivíduos? Suas escolhas trazem implícita a influência dessas organizações seculares, como defende os institucionalismos histórico e sociológico.

A NEI é apresentada por AZEVEDO (2000) em dois níveis analíticos. O ambiente institucional, contemplando as macroinstituições, que são aquelas que estabelecem as bases para as interações entre os seres humanos⁷; e as estruturas de governança, que contemplam as microinstituições, aquelas que regulam uma transação específica⁸ (AZEVEDO, 2000, p.35).

De fato, esses dois níveis são apresentados na literatura como os que definem o perfil teórico da NEI. Por isso, o alvo dessa investigação se aterá à apresentação desses dois níveis analíticos como definido por AZEVEDO (2000), para em seguida compreender as limitações e contradições apontadas na NEI, bem como suas contribuições.

No nível microinstitucional está o braço da NEI denominado Economia dos Custos de Transação, estruturado por Williamson; e no nível macroinstitucional o braço da NEI que se ocupa do ambiente institucional, estruturado por Douglas North. Este último nível tem como principal enfoque a relação entre instituições e desenvolvimento econômico.

2.1.2.1 Economia dos Custos de Transação

Diálogos da ECT

A Economia dos Custos de Transação foi desenvolvida por Williamson a partir da reflexão de Coase sobre falhas de mercado associadas a custos de transação (GUEDES, 2004) e de outras contribuições nas áreas da economia, do direito e da administração (WILLIAMSON, 1989, pp 14-23). Estas contribuições, segundo

⁷ Por exemplo, regras, leis e governo

⁸ Por exemplo, as empresas ou firmas e os contratos

Williamson, confirmaram o que Coase desenvolveu em 1972 sobre o estado da análise institucional comparada⁹ (WILLIAMSON, 1989, p. 23).

A discussão institucionalista, e dentro dela a Nova Economia Institucional, surge como uma reação a alguns pressupostos da abordagem neoclássica. Essa abordagem, dedicada à análise da firma e à regulação do mercado via preços, ignora que as transações entre os agentes incorram em custos e supõe predominar a atitude racional.

Paradoxalmente, no entanto, o quadro conceitual no qual se move a Nova Economia Institucional é o neoclássico, resgatando instrumentos analíticos de Marshall (GUEDES, 2004). Esse vínculo conceitual não lhe confere demérito, pois "a percepção de que as relações que os agentes estabelecem no mercado envolvem custos concretos foi, pela primeira vez, objeto de atenção sistemática e relacionada a uma abordagem teórica das organizações empresariais. Em especial, o artigo de 1937 [de Coase] indicou a propriedade de estudar a organização das indústrias sem ter que recorrer a determinismos tecnológicos, mas sim entendendo—a como uma área de investigações com especificidades próprias" (PONDE 1993, p.26). Além disso, a NEI reconhece a racionalidade limitada, o oportunismo e a incerteza presentes nas relações econômicas.

A firma, para Coase, surge com o objetivo de economizar custos de transação, como uma resposta à percepção de que o mecanismo de preços não funciona como coordenador perfeito da produção (ZYLBERZTAJN, 1995). Essa percepção leva Coase a fazer uma provocação: por quê existem empresas? Em outras palavras "por que existem organizações dirigindo o processo produtivo em que relações hierárquicas, definidas pela subordinação dos empregados à direção da empresa, determinam como se deve organizar a produção?" (FIANI, 2002, pp.267-268; in KUPFER, HASENCLEVER, 2002). A resposta, já implícita na pergunta, parte do reconhecimento de que os custos nas trocas entre cada etapa de produção, se realizadas entre indivíduos no mercado, seriam mais significativos. Então "por que toda a produção não é realizada em uma única grande firma?" (COASE, 1937, p. 43). Seriam esses custos mais significativos, em forma de custos burocráticos.

⁹ Em 'The Nature Of The Firm' Coase vê a firma como um arranjo institucional que substitui a contratação transitória por um vínculo duradouro entre fatores de produção.

O trabalho de Coase serviu para que Williamson melhor estruturasse a idéia de custo de transação num arcabouço teórico, considerando a firma como substituta do mercado para a relação de coordenação (WILLIAMSON, 1989. ZYLBERSTAJN; 1995; GUEDES, 2004).

Outros trabalhos anteriores aos anos 30 foram reconhecidos por Williamson. Resgatar alguns deles torna-se importante na medida em que revelam quais delimitações Williamson impôs ao diálogo teórico que resultou na construção da ECT.

Williamson buscou conceitos na Economia, Administração e Direito. Na economia os trabalhos de Knight¹⁰, introduzindo a idéia de azar moral que Williamson traduziria como oportunismo; de Commons¹¹, que apresentou a transação como unidade básica de análise; de Llewellyn¹², no direito, que propôs uma discussão dos propósitos dos contratos em lugar de suas regras legais; de Barnard¹³, na administração, que destacou a organização informal, os limites da racionalidade, o conceito de empresa como estrutura de governança e que, da mesma forma que Commons, reconheceu a harmonização do intercâmbio econômico como propósito das organizações (WILLIAMSON, 1989).

Estudos posteriores a 1960 também foram resgatados por Williamson. Na economia, os trabalhos de Hayek¹⁴, para quem o foco do problema econômico da sociedade deve ser a adaptação às mudanças ocorridas, de forma que um enfoque de equilíbrio, preconizado pela escola neoclássica, seria apenas preliminar ao estudo de questões principais; de Coase, nos estudos sobre falhas de mercado e a importância da informação e sua transmissão, bem como sobre a noção de custos sociais; e de Arrow¹⁵, que apresentou várias contribuições a partir da definição de custos de transação, como sendo os custos da administração do sistema

¹⁰ Frank Knight, economista, escreveu '*Risk, Uncertainty, and Profit*' (risco, incerteza e oportunismo) em 1922. A diferenciação que faz entre risco e incerteza teria influenciado Keynes em sua *Teoria Gera* (AZEVEDO, 1996).

¹¹ John R. Commons, economista, um dos pioneiros na análise institucionalista.

¹² Karl Llewellyn, vinculado ao estudo do Direito, escreveu em 1931 '*What Price Contract*' (qual o preço do contrato?), onde questiona o papel do legalismo no direito contratual.

¹³ Chester Barnard, na Administração, publicou *The Functions of the Executive* (as funções do executivo) em 1938. Buscava compreender os processos da organização, colocando a cooperação em evidência e a racionalidade intencionada como condicionantes das relações organizacionais.

¹⁴ Friedrich Hayek, economista, em 1945??

¹⁵ Kenneth Arrow, também economista, substituiu, em 1969, o conceito de falhas de mercado por uma "categoria mais ampla", a de custos de transação.

econômico; no direito, as contribuições de Cox¹⁶, que entendia o acordo coletivo como um meio de governança; de Summers¹⁷, que propôs o entendimento do contrato como uma relação de governança, particular a cada situação; de Macaulay¹⁸, que sustentou que a execução do contrato é mais um procedimento informal e cooperativo do que o que sugere os enfoques legalistas; e as contribuições na Administração, como as de Simon¹⁹, que trabalha o limite da racionalidade introduzido por Barnard, e para quem “é precisamente no terreno onde o comportamento humano é intencionalmente racional, mas apenas limitadamente, que há lugar para uma teoria genuína da organização e administração” (SIMON, 1957, p. xxiv; citado por WILLIAMSON, 1989, p. 22); de Chandler²⁰, para quem a forma de organização teria importantes conseqüências na realização dos negócios, logo a eficiência econômica não é independente da organização interna; e de Polanyi, para quem a empresa não poderia ser entendida apenas em termos tecnológicos, o conhecimento e a experiência pessoal fariam diferença (WILLIAMSON, 1989, pp. 18-23).

Do resgate dessas contribuições, Williamson molda a Economia dos Custos de Transação – ECT e a posiciona como um trabalho interdisciplinar, onde direito, economia e administração têm papéis importantes. As contribuições nessas três áreas foram até então independentes, sem que se percebesse seus interesses comuns (WILLIAMSON, 1989, p. 13-14). Sustenta que as instituições capitalistas têm por objetivo economizar custos de transação, apesar de reconhecer não ser o seu único propósito. Por fim, assume o enfoque microanalítico para o estudo da organização econômica (WILLIAMSON, 1989, p.13).

Embora extenso, o resgate da influencia desses autores na construção da ECT, demonstra as delimitações com que Williamson aceita debater. Esses autores também privilegiam a racionalidade, embora limitada, e a cooperação na construção das relações econômicas. Importante adiantar que a limitação da racionalidade,

¹⁶ Archibald Cox, no Direito, que compreendia que as relações entre empresário e trabalhador poderiam ser regidas por interesse mútuo, daí que os acordos coletivos de trabalho deviam ser flexíveis, gerais e dotados de instrumentos especiais de arbitragem. Importante observar aí que não considera o conflito como implícito nessas relações.

¹⁷ Clyde Summers, parceiro de Cox nas idéias - 1955.

¹⁸ Stewart Macaulay, observou a importância da informalidade nas relações regidas por contratos.

¹⁹ Herbert Simon, *The Administrative Behaviour* (o comportamento administrativo) (1947), definiu o conceito de racionalidade limitada.

²⁰ Chandler, vinculado à Teoria da organização, identificou a importância da forma da organização nas relações econômicas a partir de seu estudo sobre a história, a origem e natureza das organizações.

como definida por esses autores, não acontece porque o indivíduo além de razão é cultura ou emoção. Isso está ausente em suas hipóteses. A racionalidade só é limitada porque o indivíduo não tem informação completa. A coordenação nas relações econômicas é alcançada por uma postura cooperativa entre os agentes. Veremos adiante que isso pode ser insuficiente para a compreensão das relações econômicas em geral, talvez o seja para algumas.

Conceitos e Raciocínio

A partir desses diálogos Williamson define as 2 hipóteses comportamentais da ECT: racionalidade limitada e oportunismo.

Essas hipóteses, num ambiente complexo e imprevisível, são a razão da existência de custos nas transações. A dimensão desses custos depende dos atributos das transações, como frequência, especificidade do ativo e incertezas.

Diferentes combinações de comportamento e atributos conduzem a diferentes formas de governança, podendo ser de mercado²¹, formas híbridas²² ou hierárquicas²³. Os agentes econômicos, cientes dos custos da transação e das limitações que eles trazem ao desempenho, escolhem aquelas estruturas de governança capazes de minimizá-los.

Essas escolhas coincidiriam com as formas de governança previstas na teoria dos custos de transação para cada combinação de comportamento e atributos. As estruturas de governança surgem, portanto, como salvaguardas aos comportamentos oportunistas e à racionalidade limitada. A forma de governança será formada de acordo com as combinações existentes na transação das hipóteses comportamentais e dos atributos das transações.

Destaca-se então um caráter preditivo na ECT, já que as formas de governança são esperadas, dadas as combinações de comportamento e atributos. Assim, o caráter empírico do estudo dos custos de transação é menos dimensioná-los e mais “saber se as relações da organização (práticas de contratação, estruturas de

²¹ Como o chamado spot, compra e venda sem vínculo duradouro. Como um carpinteiro que eventualmente seja pago para consertar uma cerca.

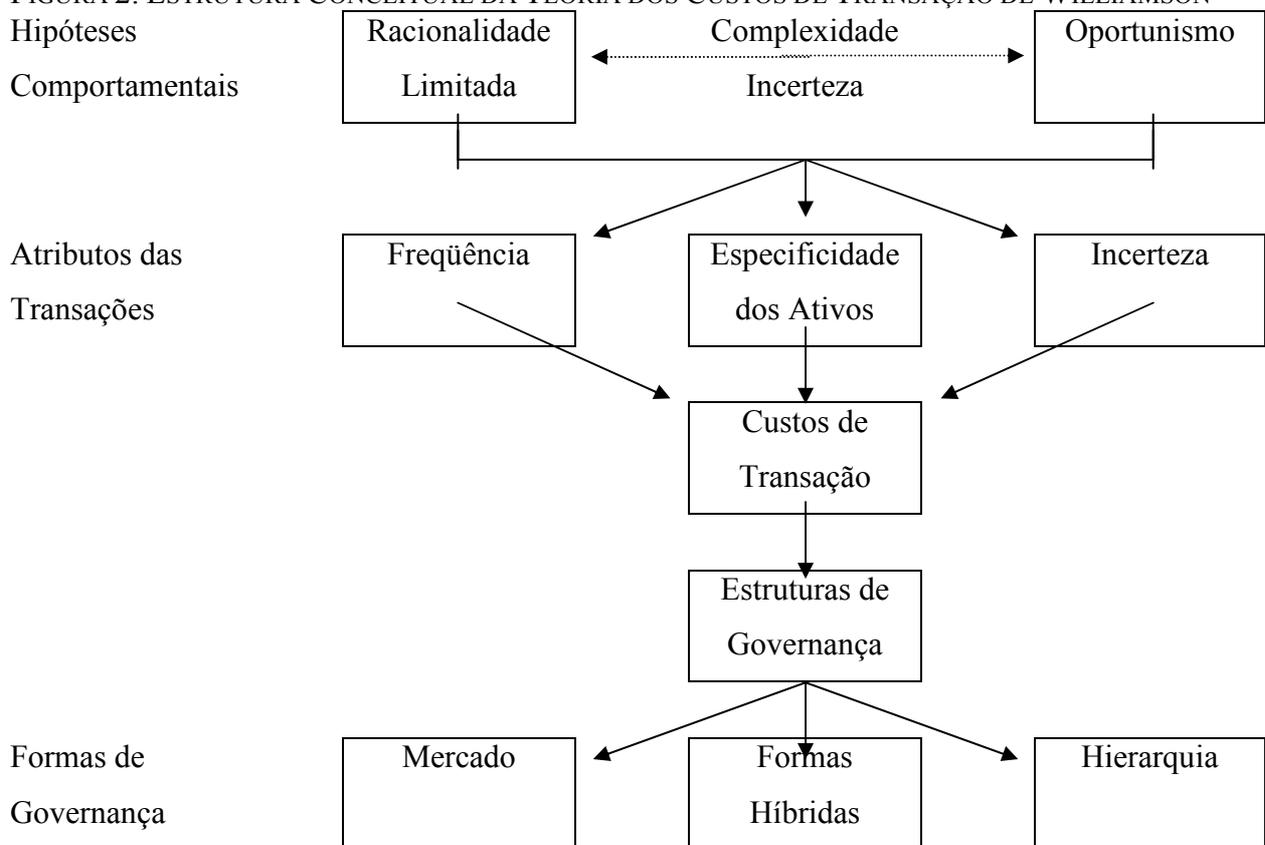
²² Como um contrato com um carpinteiro, que se compromete a consertar a cerca periodicamente em datas definidas.

²³ Como o carpinteiro contratado como funcionário da fazenda, cuja função seja consertar a cerca sempre que necessário.

governança) correspondem aos atributos das transações como prognostica o raciocínio do custo de transação” (WILLIAMSON, 1989, p. 32).

Dessa forma o estudo de Williamson está focalizado na área da governança, mais que na medição. “O enfoque da governança adota a orientação da ciência do contrato, mas une ao juiz um especialista em desenho institucional. Não se trata só de resolver o conflito em marcha, mas também de reconhecer antecipadamente o conflito potencial e desenhar estruturas de governança que o impeçam ou atenuem” (WILLIAMSON, 1989, p. 38).

FIGURA 2: ESTRUTURA CONCEITUAL DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO DE WILLIAMSON



Fonte: adaptado de GUEDES, 2004

A existência dessas duas hipóteses comportamentais seria a razão da existência dos custos de transação.

“Em lugar de caracterizar a empresa como uma função de produção, a economia do custo de transação sustenta que a empresa é (pelo menos para muitos propósitos) melhor uma estrutura para exercitar o poder” (WILLIAMSON, 1989, p. 24), ou seja, conceitualmente, “a empresa é uma estrutura de governança” (WILLIAMSON, 1989, p. 26).

Nessa estrutura de governança o efeito é a garantia da coordenação de modo a economizar custos de transação e reduzir a incerteza (GUEDES, 2004). “Este livro postula a teoria de que o propósito principal e o *efeito* das instituições econômicas do capitalismo são o de economizar os custos de transação. Mas, o propósito principal não deve confundir-se com o único propósito” (WILLIAMSON, 1989, pp. 27-28. Grifo meu).

Hipóteses Comportamentais

As hipóteses comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo são elementos chaves na ECT. Delas se desdobram outros pressupostos, como o de incerteza e assimetria de informação. “A economia do custo de transação supõe que os agentes humanos estão sujeitos a uma racionalidade limitada (...) e que se inclinam ao oportunismo, que é uma busca do interesse próprio com dolo” (WILLIAMSON, 1989, p. 40).

Racionalidade Limitada

Por racionalidade limitada entende-se as limitações cognitivas de processar e entender informações, bem como, tomar a melhor decisão com base nelas. Essa hipótese foi resgatada por Williamson dos trabalhos de Barnard (1938), que destacou a racionalidade intencionada, reconhecendo os limites impostos por fatores físicos, biológicos e sociais. Mais tarde, em 1957, Herbert Simon a chamaria “racionalidade limitada” (WILLIAMSON, 1989, p. 17).

A racionalidade limitada somente adquire relevância analítica em ambiente caracterizado pela complexidade e incerteza. “Se não existisse incerteza, os problemas da organização econômica seriam relativamente pouco interessantes” (WILLIAMSON, 1989, p. 40). Ambiente simples e previsível não oferece dificuldade, já que a racionalidade do agente é apenas parcialmente limitada. A complexidade torna o processo de tomada de decisões mais custosa, uma vez que exige dos agentes maior esforço no mapeamento do que deveria ser feito em cada situação. A incerteza dificulta conhecer a probabilidade de ocorrência dos eventos. (FIANI, 2002, p. 268; in KUPFER, HASENCLEVER, 2002).

Racionalidade limitada, combinada à complexidade e à incerteza, gera assimetria de informação. Diferenças nas informações entre as partes de uma transação afetaria os custos dessa transação, já que, além de possibilitar o oportunismo por parte de quem detém mais informação, impossibilita antever num contrato todas as situações futuras.

Oportunismo

Por oportunismo entende-se que os indivíduos são movidos pelo auto-interesse, dispostos à desonestidade na transação para alcançar seu objetivo. A condição para atitudes oportunistas é dada pela racionalidade limitada combinada à complexidade e incerteza no ambiente. Oportunismo está, portanto, associado à manipulação de assimetrias de informação, visando a apropriação de fluxos de lucros. (FIANI, 2002, p. 270; in KUPFER, HASENCLEVER, 2002).

Da presença de racionalidade limitada e oportunismo deriva a noção de incompletude contratual. “A economia do custo de transação sustenta que é impossível concentrar toda a ação de negociação pertinente na etapa de contratação ex-ante” (WILLIAMSON, 1989, p. 39). Os contratos não dão conta de todas as contingências futuras (AZEVEDO; 2000). Justamente porque a limitação cognitiva do agente não lhe permite antever todos os problemas da transação. Mesmo assim, o agente age de forma racional, buscando maximizar o uso dos elementos e informações de que dispõe a fim de alcançar seus objetivos.

“Os atributos comportamentais dos agentes humanos, onde se unem as condições da racionalidade limitada e o oportunismo, e os atributos complexos das transações (com referencia especial à condição de especificidade dos ativos), são responsáveis [pela incompletude contratual e a conseqüente importância que assumem as instituições do ordenamento privado e o estudo dos contratos]. (WILLIAMSON, 1989, pp. 39-40)”.

No entanto, essas hipóteses comportamentais combinadas aos elementos associados, de complexidade e incerteza no ambiente e a conseqüente assimetria de informações, ainda não seriam relevantes para atribuir significância aos custos de transação. Outros elementos são necessários: a especificidade dos ativos e a freqüência das transações, objetos do próximo tópico.

Atributos das Transações

Os atributos das transações são a especificidade dos ativos e a frequência das transações. Esses atributos estão interligados uma vez que quanto mais específico o ativo menor a frequência das transações, já que a especificidade de um ativo limita a quantidade de agentes comprando e vendendo.

“A economia do custo de transação sustenta ademais que a dimensão mais decisiva para a descrição das transações é a especificidade dos ativos” (WILLIAMSON, 1989, p.40). A especificidade dos ativos condiciona a relação. Uma vez investido em um ativo específico comprador e vendedor passam a se relacionar de forma exclusiva ou quase exclusiva (FIANI, 2002; in KUPFER, HASENKLEVER, 2002).

Dela deriva a dependência entre os agentes e o risco de atitudes oportunistas. Para exemplificar tomemos um exemplo extremo, no qual os atributos do produto sejam tão específicos que apenas um vendedor esteja habilitado a produzir e apenas um comprador a demanda-lo. Nesse caso vendedor e comprador estão vinculados, podendo o vendedor negar-se a entregar o produto caso o comprador não pague mais por ele, ou vice-versa, usando de seu poder de barganha comprador exige maior prazo para pagamento sob pena de não comprar o produto.

“A especificidade de ativos é uma condição necessária para que o risco associado a atitudes oportunistas seja significativo; caso contrário, a própria rivalidade entre os numerosos agentes aptos a participarem da transação (...) reduziria a possibilidade de atuações oportunistas” (FIANI, 2002, p. 272; in KUPFER, HASENKLEVER, 2002).

São apontadas quatro fontes de especificidade dos ativos: de localização (condicionado a decisões de minimizar custos com estocagem e transporte); física (*design*, por exemplo); de capital humano (surge através de processos de aprender fazendo dos empregados de uma empresa); e de ativos dedicados (casos em que o fornecedor só faz o investimento sob a perspectiva da venda de uma quantidade expressiva do produto para determinado cliente) (FIANI, 2002, p. 281; in KUPFER, HASENKLEVER, 2002).

A combinação das hipóteses comportamentais com o grau de especificidade do ativo condiciona a formação de determinadas formas de governança, previstas pela economia dos custos de transação. Essas formas de governança são objeto do próximo tópico.

Formas de Governança

Os agentes podem optar por diferentes formas de governança: a de mercado, as formas híbridas e a hierarquia. A escolha estaria condicionada aos atributos das transações: a frequência, ou seja, o número de vezes que a transação ocorre; a especificidade dos ativos: é específico o ativo que não pode ser reempregado em outro uso sem que ocorra perda de seus valores; e a incerteza associada à transação, relacionada ao oportunismo presente na relação. A noção de eficiência seria, portanto, a adequação da estrutura de governança às características da transação a qual se vincula (AZEVEDO; 2000).

O grau da especificidade dos ativos, portanto, é a variável que condiciona a estrutura de governança esperada. Assim, deve-se tipificar as transações pelo grau de especificidade dos ativos (FIANI, 2002, p. 276; in KUPFER, HASENKLEVER, 2002). São apresentadas transações com ativos específicos, transações não-específicas e transações mistas.

São transações específicas aquelas de ativos com mercados muito limitados, cuja continuidade da transação depende o investimento; as transações não-específicas envolvem ativos padronizados; e as mistas guardam características comuns às anteriores. Em função do tipo de transação se examina as diferentes formas de implementar a transação. Para isso é preciso conhecer as estruturas de governança (FIANI, 2002; in KUPFER, HASENKLEVER, 2002).

“Uma estrutura de governança define-se como sendo o arcabouço institucional no qual a transação é realizada, isto é, o conjunto de instituições e tipos de agentes diretamente envolvidos na realização da transação e na garantia de sua execução” (FIANI, 2002, p. 277; in KUPFER, HASENKLEVER, 2002).

Três estruturas são apresentadas pela ECT: mercado, híbrida e hierárquica. O mercado como estrutura de governança é adequado para transações não-específicas e recorrentes, que trabalham com produtos padronizados e com ganhos

de escala. Nessas transações não há o interesse em manter a relação entre aqueles agentes específicos. A forma híbrida, ou trilateral, é mais adequada em transações ocasionais, sejam mistas ou mesmo específicas. Nessa estrutura exige-se a especificação ex-ante de uma terceira parte responsável pela avaliação da execução da transação e por solucionar eventuais litígios. A forma hierárquica é adotada para transações específicas e recorrentes. Nesse caso, a especificidade do ativo torna mais custosa sua aquisição via mercado, incentivando a empresa a produzir ela mesma o ativo. Assim desenvolve relações de autoridade e hierarquia interna que irá caracterizar a relação entre a direção da empresa e o fornecedor do ativo, que passa então a se relacionar via contrato de trabalho.

Assim a especificidade do ativo vai reduzindo progressivamente a vantagem que o mercado oferece (economias de escala), e aumentando os custos de redigir, negociar, implementar e verificar a execução das cláusulas contratuais (custos de transação). “É da comparação destes dois termos (economias de escala versus custos de transação) que caberá a decisão final quanto à forma institucional mais adequada para a organização da transação: via mercado ou via estrutura hierárquica da empresa” (FIANI, 2002, p. 279; in KUPFER, HASENKLEVER, 2002).

Williamson reconhece que os custos de transação devem ser entendidos em um contexto mais amplo: “o contexto social no qual ocorrem as transações, os hábitos, etc – exerce alguma influência, de modo que deve levar-se em conta quando se passa de uma cultura a outra” (WILLIAMSON, 1989, p. 33). No entanto, é importante perceber que esse contexto mais amplo não está presente na ECT. Os indivíduos tomam suas decisões considerando em princípio apenas duas variáveis, a racionalidade limitada e o oportunismo.

O estudo desse contexto social, denominado ambiente institucional, é do que se ocupa o trabalho de Douglas North. Objeto do que vem a seguir.

2.1.2.2 Ambiente Institucional

O ambiente institucional é o nível analítico que compõe a nova economia institucional, caracterizado por uma análise macroinstitucional. O expoente é Douglas North, que amplia o campo analítico da NEI, incluindo elementos como leis, valores e aprendizado, mas não a desvincula de seu vínculo racionalista.

North aponta que, frente a incompletude de informação e a necessidade de se estabelecer comportamentos regulares, a fim de diminuir incertezas, dada uma realidade em constante mudança e situações normalmente únicas, são desenvolvidos padrões de comportamento. Instituições, para ele, seriam esses comportamentos regulares (HIRA; HIRA, 2000).

Há alguma similaridade na definição de instituições em Williamson e North. Para Williamson, as instituições econômicas do capitalismo são criadas e atuam com o objetivo de economizar custos de transação, para North elas são regras criadas para diminuir incertezas, que pode ser equivalente a diminuir custos de transação. No entanto, Williamson limita essa definição àquelas presentes no sistema capitalista. Em North não há expressamente essa limitação, resulta que as instituições seriam redutoras de custos de transação em qualquer sistema econômico. Curioso notar que as instituições, para Williamson, são salvaguardas a comportamentos oportunistas e à racionalidade limitada, e têm o objetivo de defender as relações econômicas desses comportamentos que para ele são regulares. North as vê em sentido contrário, elas criam comportamentos regulares e por isso diminuem incertezas, mas não está expresso que isso diminua o oportunismo.

As instituições, em North, são, portanto, “as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, são as limitações idealizadas pelo homem que dão forma à interação humana” (NORTH, 1993, p. 13). Para NORTH (1993), as mudanças institucionais revelam o modo como as sociedades evoluem e são a chave para entender a mudança histórica. Isso revela que, diferentemente de Williamson, aqui o indivíduo é menos autônomo e o ambiente institucional exerce influência relevante sobre instituições.

As instituições definem e limitam o conjunto de escolhas dos indivíduos, diminuindo a incerteza presente nas relações, inclusive e especialmente as econômicas. É uma abordagem não convencional da teoria da firma (CONCEIÇÃO, 2003)²⁴.

²⁴ Aqui o ambiente institucional assume papel mais relevante que na Economia dos Custos de Transação sobre o comportamento dos indivíduos. Enquanto para North as instituições limitam comportamento, para Williamson elas são produto do comportamento individual.

Do arcabouço analítico que reconhece custos de transação como variável importante à definição de eficiência econômica, decorre o reconhecimento do papel das instituições que coordenam essas transações no mercado. “Um conjunto de instituições políticas e econômicas que ofereça transações de baixo custo viabiliza a existência de mercados de produtos e fatores eficientes necessários ao crescimento econômico”.(NORTH, 1994, p. 10)

O Estado, sendo principal provedor das regras econômicas e da garantia de que serão cumpridas, torna-se agente crucial nessa abordagem. Ele assume uma postura autônoma, capaz, portanto, de moldar as preferências de maximização das organizações, bem como se torna ele mesmo moldado pelo comportamento delas (HIRA; HIRA, 2000).

Essa autonomia confere às instituições capacidade de afetar a distribuição de recursos, mais que simplesmente refleti-la. Elas condicionam e moldam decisões ao fornecerem um conjunto restrito de alternativas políticas, afetando assim as regras das interações políticas, econômicas e contratuais.

Se resgatarmos os critérios de diferenciação entre os institucionalismos desenvolvidos na seção 3.2.1.2, veremos que North dialoga com os outros institucionalismos que atribuem relevância à cultura e à história às escolhas individuais.

Regras Formais

As regras formais são a constituição, legislações complementares e o conjunto de políticas públicas, como defesa da concorrência, política agrícola e de reforma agrária. Para algumas regras o propósito é induzir determinadas ações, como a política de preços mínimos que induz à ampliação do cultivo de determinado produto.

Há regras cujos efeitos não são intencionais, como a isenção de ICMS no Brasil, em 1996, para exportações de produtos in-natura, que ampliou a capacidade ociosa de esmagadoras de soja (AZEVEDO, 2000).

Para AZEVEDO (2000), mais importante que as próprias regras formais é o modo com que os agentes percebem sua perpetuidade e como percebem o conflito com demais regras formais e informais. Disso resulta sua credibilidade.

A credibilidade de uma regra passa pela observação das instâncias responsáveis pelo desenho das instituições e de que modo estão sujeitas à ação de grupos de interesse. Se a regra não for crível, seus efeitos sobre o desempenho econômico serão mínimos. “Ao contrário, a instabilidade das regras não apenas reduz o efeito das instituições sobre o comportamento humano, como pode acentuar o grau de incerteza no ambiente econômico, o que, por sua vez, pode reduzir o nível de investimentos e se mostrar um limite ao desenvolvimento econômico” (*ibid idem*).

Regras Informais e Direitos de Propriedade

As regras informais não são explícitas ou escritas. Consistem em valores, tabus, costumes, religiões, etc, que igualmente restringem o comportamento humano. Conflitos dessas regras com as regras formais dificultam as inter-relações. Por outro lado, os valores associados a organizações e à disciplina, como transparência, sinceridade e companheirismo, facilitam as relações cooperativas.

A garantia aos direitos de propriedade, e por extensão à propriedade de seu produto, é fundamental ao incentivo de investimentos privados. Sem a garantia da apropriação do resultado do investimento, dificilmente haverá investimento.

Instituições e Desempenho Econômico

“O desempenho econômico é função das instituições e de sua evolução” (NORTH, 1994, p. 9). São elas, juntamente com a tecnologia, que determinam os custos de transação e produção. As instituições são as regras do jogo, limitam as ações do homem a fim de disciplinar as interações humanas. Em compensação, estruturam incentivos, de natureza política, social e econômica.

Numa realidade que desenvolve custos de transação significativos, as instituições adquirem importância. À medida que oferecem transações de baixo custo viabilizam a existência de mercados eficientes necessários ao crescimento

econômico (NORTH, 1994, p. 10). Passam, portanto, a compor a condição necessária ao crescimento.

Para NORTH (1994), a forma de organizar o sistema econômico determina a distribuição de seus benefícios. Assim, a concorrência entre os agentes pela maior parcela desses benefícios, pode resultar em instituições que proporcionem aos agentes menor custo de transação, que não necessariamente resulte em crescimento econômico (NORTH, 1994, p.10). “(...) Embora os economistas exaltem com razão a competitividade como força propulsora de mercados eficientes, ela é também a força que impele os indivíduos a estruturar a economia para dela se favorecer a custas dos outros”. (*ibid idem*, p. 10).

A estrutura de custos de transação na sociedade é definida pelo custo da quantificação dos atributos de valor de bens e serviços ou do desempenho dos agentes. Paga-se não somente o bem ou serviço adquirido, mas também pela sua qualidade. “A quantificação desses atributos tem um custo, além dos adicionais para se definir e avaliar os direitos transferidos” (NORTH, 1994, p. 11). Essa mensuração pressupõe avaliar as dimensões físicas dos atributos do objeto de troca, como também as dimensões dos direitos de propriedade incluídos. Como esses custos são altos ou imprevisíveis tais direitos são especificados imperfeita ou incompletamente.

Com essa compreensão o tamanho do mercado (que determina se a transação é impessoal ou pessoal), a estrutura jurídica (e sua credibilidade) que assegure o cumprimento das relações econômicas, e as atitudes ideológicas (valores) e percepções presentes na sociedade que limitam a ação humana, adquirem importância como variáveis inerentes aos custos de transação (*ibid idem*, pp. 11-12). Isso porque essas variáveis compõem o ambiente em que a avaliação dos custos será feita.

Transações em pequenos mercados, onde se estabelecem relações pessoais, há maiores limitações ao comportamento dos atores, como lealdade, parentesco e amizades. Em transações impessoais não há nada que impeça as partes de tirar proveito umas das outras. O cumprimento das obrigações assumidas requer uma estrutura jurídica imparcial que o garanta, coisa que não se alcança sem custos. A importância da ideologia é função dos custos inerentes à avaliação e à execução dos contratos, uma vez que dela decorre a noção do que é justo ou injusto.

Assim, um mercado eficiente não é mais aquele que se auto-regula. “Um mercado eficiente é consequência de instituições que, em determinado momento, oferecem avaliação e execução contratuais de baixo custo. Para que a eficiência seja duradoura, é essencial haver instituições econômica e politicamente flexíveis, que se adaptem às novas oportunidades” (*idem*, p. 12).

Mudanças Institucionais e Desempenho Econômico

O desenvolvimento é fruto da flexibilidade das instituições que se adaptam às oportunidades. Essas oportunidades podem derivar de mudanças externas e aprendizado interno e são percebidas pelos agentes, empresários políticos e econômicos. Esses empresários percebem as oportunidades de acordo com seu nível de conhecimento, experiência e habilidades e tomam decisões levando em consideração os custos de uma mudança institucional que eventualmente a oportunidade exige. As fontes de mudanças são, portanto, as oportunidades percebidas pelos empresários.

Uma fonte histórica de mudança institucional é encontrada nas oscilações nos preços relativos, mas também podem derivar de mudanças nos gostos e preferências (NORTH, 1994, p. 14). As mudanças de regras formais incluem reformas legislativas, como aprovação de novas leis, normas e diretrizes por parte de órgãos reguladores e mudanças de dispositivos constitucionais. As mudanças em regras informais ocorrem mais gradativamente e às vezes de forma subconsciente, à medida que as pessoas desenvolvem padrões alternativos de comportamento.

Mas, o processo de mudança é gradativo, porque as decisões tendem a ser coerentes com o arcabouço institucional existente. Isso ocorre porque esse arcabouço institucional (definido como o conjunto de regras formais, informais e os direitos de propriedade) é sustentado pelo poder de barganha dos agentes. “(...) A mudança institucional ocorrerá nos setores considerados mais flexíveis em termos do poder de barganha das partes interessadas” (*idem*, p.15).

A direção da mudança é determinada pela dependência do curso adotado. As organizações, ou seja, os agentes econômicos e políticos, que derivam de determinada matriz institucional, tendem a ter interesse em perpetuar a estrutura

vigente. A trajetória das mudanças depende, portanto, do interesse das organizações, dos agentes envolvidos. Essa trajetória pode enfraquecer organizações antigas e possibilitar o surgimento de novas com interesses distintos. “Os atores cruciais em tais casos serão os empresários políticos, cuja liberdade aumenta nessa situação e que, dada sua percepção dos problemas, têm a possibilidade de induzir o crescimento e o fortalecimento de novas e antigas organizações e de grupos de interesses os mais diversos”. (idem, p. 16). A mudança dependerá, portanto, do interesse dos agentes e dos modelos intelectuais dos empresários, que racionalizam a matriz institucional vigente e influenciam os atores, buscando apoio às políticas de interesse das organizações.

Em um ambiente competitivo estruturado por um arcabouço institucional, que é perpetuado por interesses organizacionais, as instituições assumem papel relevante. O papel do Estado, e de outros agentes coordenadores, assume relevância maior que a suposta pelo modelo neoclássico.

Diferenças nas instituições são as razões primárias para diferenças nos resultados econômicos. Isso implica que em alguns países algumas instituições são mais eficientes em produzir resultados sociais que em outros, o que explica as diferenças nos níveis de desenvolvimento entre os países (HIRA; HIRA. 2000).

3 A NEI EM DEBATE

As seções 2.2.2.1 e 2.2.2.2, que abordaram respectivamente a economia dos custos de transação e o ambiente institucional como níveis de análise que compõem a NEI, permitem enxergar duas questões: a diferença na concepção de custos de transação entre os dois níveis e a abertura à ampliação das hipóteses dessa escola, iniciada por North, que é a atribuição de importância a ideologias e valores no entendimento desses custos e da dinâmica institucional.

O mapeamento teórico realizado na seção 2.2.1 permite antever a natureza das limitações e contradições apontadas na Nova Economia Institucional. O vínculo dessa escola ao princípio da escolha racional e do individualismo metodológico lhe posiciona nos extremos dos critérios de diferenciação apresentados na seção anterior. Ou seja, os indivíduos agem de acordo com um cálculo otimizador e as instituições resultam de agentes agindo em cooperação, como substitutas do mercado auto-regulado.

A falta de mediações, que permitam atribuir à cultura papel relevante no comportamento dos agentes e ao conflito importância na gênese das instituições, faz da NEI uma das correntes do institucionalismo mais criticadas.

Essas mediações têm sido buscadas pelos expoentes da NEI, sobretudo com os recentes trabalhos de Douglas North (THÉRET, 2003), mas há quem veja nisso remendos ao princípio da escolha racional que mais o contradiz que complementa (HIRA, HIRA; 2000). Isso revela que a NEI, como toda a escola institucionalista, é uma perspectiva teórica em mutação ou gestação que busca caminhos para o amadurecimento.

Embora os expoentes da NEI tenham declarado explicitamente a ruptura com o *mainstream*, o vínculo ao individualismo metodológico os mantém próximos a ele, o que confere a seus críticos outra fonte de limitações e contradições.

O que se segue é uma tentativa de mapear as contribuições, limitações e contradições da NEI, sem a pretensão de esgotar o assunto, nem mesmo sugerir o abandono desse referencial ou propor um referencial supostamente melhor. Trata-se

de explorar o debate teórico a fim de subsidiar a pesquisa sobre as implicações desse referencial no estudo do agronegócio.

3.1 NEI e suas Contribuições

Primeiramente, a definição de custos de transação, suas causas e as conseqüências para o desempenho econômico constituem importantes contribuições da NEI. A abordagem tratou de constituir um aparato de investigação sistematizado, que buscou aprofundar a idéia dos custos de transação, atribuindo relevância ao papel das instituições. Isso representa um importante abalo à escola do *maistream*, e por conseqüência à idéia da eficiência do mercado auto-regulado.

PONDE (1993; p26) aponta que “a percepção de que as relações que os agentes estabelecem no mercado envolvem custos concretos foi, pela primeira vez, objeto de atenção sistemática e relacionada a uma abordagem teórica das organizações empresariais”.

Para HIRA e HIRA (2000), o ponto mais importante que o novo institucionalismo traz à tona é mostrar que o aumento no tamanho das organizações²⁵ pode aumentar a eficiência pela redução do custo das transações, como os custos da incerteza entre agente e principal. Explica também uma base crucial para a hierarquia em todas as instituições sociais – os benefícios da estabilidade e previsibilidade do comportamento.

Também põe a tona, sobretudo com os trabalhos de Douglas North, a capacidade de organizações e grupos de interesses em resistir às mudanças e manter o *status quo*. Mostra que instituições são ferramentas extremamente poderosas na manutenção do sistema e na sua legitimação (HIRA; HIRA. 2000). Algo ausente na abordagem neoclássica.

Dessa forma, representa um passo à frente da teoria neoclássica, passando a considerar as instituições como relevantes no cenário econômico, descartando a idéia de que representam formas de rigidez que criam entraves ao desenvolvimento²⁶. Representa, portanto, o abandono da idéia de mercado auto-

²⁵ Referindo-se aqui à hierarquização nas empresas

²⁶ Essa idéia, para os neoclássicos, justificava o *laissez faire*, e a crítica da presença do Estado definindo as regras no mercado.

regulado e o enfrentamento dos desafios e paradoxos da capacidade de previsão da teoria neoclássica (THÉRET, 2003, p. 243)

A NEI também avança ao fazer mediações entre a microeconomia e a macroeconomia, ao entender as instituições como mediações entre o individual e o coletivo. Isso amplia a capacidade analítica, sem que a macroeconomia seja entendida como um agregado da microeconomia.

A necessidade de interdisciplinariedade na construção do embasamento teórico da Economia dos Custos de Transação, enfatizada por Williamson, para a compreensão das relações econômicas, é uma contribuição na medida em que demonstra que é possível trabalhar com o enfoque interdisciplinar sem que isso implique em ampliar objetivos.

Essa abordagem interdisciplinar, proposta por Williamson, levou o assunto à área do direito, onde já se vê diversos e importantes trabalhos que têm o objetivo de estudar as implicações econômicas dos procedimentos e decisões jurídicas (SILVA, 2003). Isso assume relevância ainda maior quando se discute a constituição ou fortalecimento do marco regulatório como premissa para um desenvolvimento econômico sólido, pauta presente nas principais discussões a respeito da economia brasileira na atualidade.

Alguns aspectos conceituais também apresentam contribuições trazidas pela Nova Economia Institucional. “Conceitos importantes como o de ativo específico, a noção da firma como uma estrutura de governança e a relativização dos argumentos tecnológicos para explicar a integração vertical são contribuições definitivas” (GUEDES, 2004).

3.2 NEI e suas Limitações

GUEDES (2004) apresenta as críticas a NEI “grosso modo” em dois blocos: “a crítica epistemológica e aquela pertinente aos resultados alcançados pelas pesquisas”. Nessa apresentação também será seguida essa divisão.

Crítica epistemológica

As correntes da Nova Economia Institucional apresentadas nesse trabalho, a saber, a economia dos custos de transação de Oliver Williamson e a análise de

ambiente institucional desenvolvida por Douglas North, desenvolvem-se de maneiras diferentes, “mas compartilham do mesmo a priori em relação às instituições, de cálculo otimizador” (THERÉT, 2003, p. 232). Aliam-se, portanto, como vimos, à linha de escolhas racionais e ao individualismo metodológico. Isso implica que, apesar de se oporem declaradamente ao *mainstream*, mantêm suas bases de análise. Desse parentesco herdamos o caráter preditivo a partir de uma teoria geral e a constituição de modelos para a compreensão da realidade. Disso resulta suas principais limitações.

A perspectiva da NEI permite superar várias das limitações teóricas da escola neoclássica e da análise da firma. No entanto, introduz novas problemáticas, especialmente por suas limitações para uma análise integral e complexa da interação entre indivíduos e instituições (SILVA, 2003).

As instituições aparecem como modalidades eficazes de coordenação, suprimindo os mecanismos do mercado, e “sua gênese é interpretada como o resultado de uma congruência entre decisões individuais, o resultado agregado do cálculo custos/benefícios, o produto de um contrato entre os agentes” (Dutraive, 1995, p. 7; citado por THÉRET, 2003).

Seguindo essa corrente, instituições têm um caráter instrumental e estratégico do comportamento. Logo, elas poderiam mudar de natureza depois de satisfeitos os interesses. No entanto, elas subsistem, não raro ineficientes ou insuficientes. Isso ocorre porque esse enfoque ignora que instituições representam valores, rotinas, cultura, uma vez que “a maioria das instituições precede temporalmente aos indivíduos, que com elas se relacionam. Nós nascemos em e somos socializados dentro de um mundo de instituições” (Hodgson, 1998:172, citado por GUEDES, 2004).

As hipóteses comportamentais dos indivíduos, apresentadas por Williamson, exercem papel fundamental sobre as instituições. O comportamento, portanto, é entendido como exógeno às instituições. As instituições seriam salvaguardadas às hipóteses comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo. Desse modo a NEI volta-se ao individualismo metodológico, onde a parte determina o todo, próprio da abordagem neoclássica. Para Hodgson, nisso reside a ruptura com o institucionalismo original (GUEDES, 2004).

“A objeção fundamental aqui é que o comportamento individual - qualquer que seja ele - não pode ser tomado/atribuído exogenamente às instituições e organizações. Ele é parcialmente produzido, reforçado e transmitido pelas instituições, de maneira que a relação indivíduo-estrutura não pode ser integralmente compreendida partindo unilateralmente do primeiro” (GUEDES, 2004). Hodgson propõe uma relação dialética de condicionamento mútuo entre as dimensões individualista e coletivista (GUEDES, 2004).

North resolve em parte essa limitação. Amplia o conceito de instituição, agregando valores, crenças e cultura, insistindo no papel das idéias, das ideologias e dos dogmas nos processos de escolha individual e dando mais espaço às dimensões herdadas e aos aspectos cognitivos das instituições (THÉRET, 2003, p. 242-243). Nos seus trabalhos mais recentes, questiona postulados fundamentais do institucionalismo da escolha racional, em parte endogenizando as preferências. Isso faz com que considere que as instituições não apenas constroem as escolhas como também modelam o comportamento, além de reavaliar o papel da eficácia na seleção de instituições (THÉRET, 2003). Também coloca em perspectiva o papel da coerência macro-social das instituições no processo de seleção (THÉRET, 2003).

Outra fonte da crítica epistemológica provém de Goldbaum (1998) que vê um componente funcionalista na NEI, sobretudo nos trabalhos de Williamson. Esse componente aparece na imputação de eficiência às estruturas de governança. Seria preciso explicar o processo de seleção das melhores estruturas e reconhecer que as autoridades hierárquicas não eliminam o oportunismo dentro das estruturas de governança. Portanto, seria necessário relativizar o argumento de eficiência das instituições (GUEDES, 2004).

AZEVEDO (1996), em sua tese de doutorado, busca sanar parte dessa limitação. Afirma que poder (entendido como estratégias de apropriação) e eficiência (estratégias de custos de transação) podem atuar conjuntamente na formação do arranjo institucional. As proposições de AZEVEDO provam, que sob determinadas condições, pode-se formar um arranjo institucional ineficiente que provém do poder de barganha.

O modelo construído por AZEVEDO (*idem*) pode ser visto como uma extensão ao corpo teórico da NEI, incluindo aí a barganha. Prova que barganha e poder atuam juntamente com os pressupostos de racionalidade limitada, oportunismo e

especificidade de ativos para a formação da estrutura organizacional, sem se chocar com os conceitos neo-institucionalista.

Dessa participação a estrutura organizacional pode resultar ineficiente do ponto de vista sistêmico, e do ponto de vista da ECT. Isso porque o resultado do agregado das ações individuais pode não ser socialmente desejável.

Crítica aos resultados alcançados pelas pesquisas

Outra crítica relevante está em reconhecer que, ao focar as hipóteses comportamentais e os atributos das transações como condicionantes das estruturas de governança, Williamson faz uma opção pelo recorte microanalítico, obrigando-o a tomar o ambiente institucional como dado (GUEDES, 2004). Daí se deduz que as instituições podem reduzir/aumentar os custos de transação.

A conseqüência disso está em separar produção e transação, conferindo a esta última autonomia em explicar as inovações organizacionais (GUEDES, 2004) . No entanto, o ambiente institucional pode contribuir, quando não determinar, a especificidade dos ativos, principal fator definidor das estruturas de governança para Williamson. Isso mostra que o caráter específico dos ativos não é algo alheio ao entorno institucional. Por exemplo, algo específico em Mato Grosso do Sul, como um aparelho celular que agrega funções de cartão de crédito, não o seria em Tóquio, onde esse aparelho já é popular.

Além disso, instituições externas ao mercado podem promover incentivos capazes de alterar os custos de produção e transação. Como o ambiente institucional é dado, fica difícil compreender o efeito das inovações ou mudanças verificadas nas instituições e firmas sobre ele (GUEDES, 2004).

BOUVIER-PATRON (1993) apresenta dois vieses na Economia dos Custos de transação. O primeiro está na imputação de eficiência das instituições. Os agentes cientes dos custos das transações comparam os custos sob diferentes estruturas de governança, e escolhem a estrutura de menor custo, que portanto é mais eficiente. Assim a eficiência é deduzida e não demonstrada. Outro viés está no argumento implícito em Williamson de que as formas híbridas tendem a ser transitórias. Não há, para o autor, nada que permita desacreditar que possam ser relações estáveis, e por

isso produzir aprendizado que beneficie as organizações internamente, como por exemplo as franquias.

3.3 NEI e suas Contradições

HIRA e HIRA (2000) argumentam que a Nova Economia Institucional representa uma modificação histórica na perspectiva da escolha racional, apontando corretamente suas limitações, mas falham em explicar as origens e a rota das mudanças institucionais. Para eles, esse novo institucionalismo faz remendos à perspectiva da escolha racional, incluindo fatores considerados exógenos ao modelo, como tecnologia, cultura, ideologia e normas, que são promovedores da mudança institucional ou que refletem sua estabilidade. Se as mudanças no ambiente institucional condicionam o desenvolvimento e se essas mudanças são condicionadas por aqueles fatores exógenos, sugerem então que fossem esses fatores analisados diretamente.

Como vimos na seção 2.2.2.2, Douglas North aponta que a presença de incerteza e a possibilidade de comportamentos oportunistas criam a necessidade de desenvolver comportamentos regulares, que são constituídos pelas instituições. Instituições portanto tem um conceito amplo, onde se inclui normas formais e informais. Diferenças nas instituições seriam as razões para diferenças nos resultados econômicos, sugerindo que as diferenças no desenvolvimento entre os países decorrem das instituições. O Estado, entendido como uma entidade autônoma, torna-se um ator crucial, capaz de moldar as preferências de maximização das organizações e, portanto, de afetar a distribuição de recursos, mais do que simplesmente refleti-la, ou se constituir em arena de grupos de interesses. As mudanças institucionais, que condicionariam o crescimento, são deflagradas por aspectos exógenos, como mudanças nos preços relativos, ou endógenos, como mudanças nos gostos e a habilidade dos empresários em aproveitar as oportunidades. A trajetória da mudança depende de fatores históricos ou das experiências.

Assim, ao mesmo tempo que mantém a imagem de indivíduos autônomos perseguindo seus interesses, inclui fatores como dependência de trajetória, valor,

regras estáveis de comportamento, cultura e ideologia. Isso resolve parte das limitações da perspectiva da escolha racional, mas traz uma série de contradições.

Primeiro, North postula, por exemplo, que a violência deriva da inabilidade de instituições mediadoras, decorrentes de limitações na liberdade dos representantes políticos e na incapacidade de formar uma coalizão vencedora. Ora, se o Estado é autônomo e possui o monopólio da arbitragem, de modo a garantir o cumprimento dos contratos, essa inabilidade se constitui em auto-contradição. Salvo se se admite que o Estado mais que autônomo e árbitro é jogador, no sentido de ele mesmo refletir e ser constituído por interesses (HIRA; HIRA. 2000).

Segundo, creditar às diferenças institucionais as diferenças no desenvolvimento dos países sugere crer que seria atrativo copiar, nos subdesenvolvidos, instituições vencedoras em países desenvolvidos (HIRA; HIRA. 2000). Isso requer ignorar a importância de culturas e valores na definição do ambiente institucional, algo caro à estrutura teórica de North. Também ignora os condicionantes históricos do subdesenvolvimento, provenientes dos próprios relacionamentos comerciais entre países de diferentes desenvolvimentos. A não mimetização das instituições por países de baixo desenvolvimento é explicada pela “dependência de trajetória”, mas a explicação disso não é satisfatória. As fraquezas organizacionais e institucionais podem advir também, além da trajetória, de uma variedade de pressões naturais e externas, como inundações e variação nos preços das commodities (HIRA; HIRA. 2000).

Terceiro, as mudanças, que para North condicionam o crescimento, ocorrem a despeito das instituições e incentivos que elas supostamente sugerem, ou das resistências e experiências dos agentes internos ou empresários. Elas podem vir de grupos de fora do sistema, via manifestações, lobby ou resistência, e de choques exógenos provenientes de crises econômicas. Exemplos são a queda do bloco oriental na Europa, e a liberalização de economias do terceiro mundo a despeito das perdas que provoca para os agentes econômicos internos (HIRA; HIRA. 2000).

A ação empreendedora de agentes privados como fonte de mudança e o Estado cristalizado na cultura também parece inadequado. O desenvolvimento conduzido pelo Estado na Ásia, EUA e Europa, bem como a estagnação provocada por ele na América Latina e África, sugerem que as fontes de mudança diferem de sociedade a sociedade e de situação a situação (HIRA; HIRA. 2000).

O conceito dado a instituições, entendidas como as “regras do jogo que limitam a ação humana”, ofusca e subestima a importância do poder, posição e prestígio na manipulação ou simplesmente no ato de ignorar estas regras. Também subestima a importância da personalidade. Pessoas como Pinochet, Getúlio Vargas, Stalin e Park na Coreia do Sul, podem fazer a diferença nos resultados econômicos e na condução de mudanças nas regras (HIRA; HIRA. 2000).

North, como visto, afirma que as mudanças são gradativas, dado a resistência de instituições, especialmente as informais, mas o crescimento excepcional no leste asiático parece contradizer esse gradualismo.

Em resumo, North ao tentar vencer as limitações do individualismo metodológico e da escolha racional, atribui importância a cultura, ideologias, valores e rotinas. Mas isso resolve apenas parte das limitações e insere uma série de contradições.

3.4 A NEI Revisada

A revisão do referencial a respeito da Nova Economia Institucional permite conhecer, com relativa profundidade, a base teórica da NEI, sua estrutura conceitual, seus parentescos, assim como as críticas dirigidas a ela.

Diversos autores reconhecem as contribuições dadas pelos expoentes da Nova Economia Institucional, mas também apontam diversas limitações e contradições. Em resumo, como contribuição destaca-se a atribuição de relevância aos custos de transação e ao papel das instituições no desempenho econômico dentro de um aparato teórico estruturado. Como limitação está o vínculo ao individualismo metodológico e à análise das escolhas racionais, que mantém a NEI herdeira do caráter preditivo presente no mainstream e que a faz ignorar aspectos culturais seculares presentes nas instituições como determinantes do ambiente institucional e das escolhas dos indivíduos.

Como contradição os autores demonstram que, ao tentar vencer essa limitação incorporando ideologias, culturas e rotinas à análise das instituições, a NEI se choca com suas conclusões mais caras, como a capacidade das instituições em diminuir custos de transação e sua conseqüente eficiência.

4 IMPLICAÇÕES PARA O ESTUDO DO AGRONEGÓCIO

Vimos que as atividades agropecuárias entendidas como um nexo de contratos é a base da abordagem de Sistemas Agroindustriais (ou Commodity System Approach). Essa abordagem remete a uma visão sistêmica do agronegócio, cujo conceito de competitividade e eficiência passa pela capacidade do sistema se adaptar ao ambiente econômico e as suas mudanças. Com isso a transação entre os elos do sistema passa a ser uma unidade relevante de análise. Os contratos, os agentes coordenadores e, portanto, as instituições assumem papel relevante na condução do crescimento e desenvolvimento do sistema. Isso remeteu os estudos sobre o agronegócio ao enfoque institucionalista, onde as instituições, mais que os preços, funcionam como reguladoras das transações no mercado.

O enfoque institucionalista, como vimos, não se constitui em uma única forma de pensar as relações econômicas. Ela se desdobra em pelo menos nove correntes, às vezes divergentes, às vezes convergentes entre si. Têm em comum a importância que atribuem às instituições no desenvolvimento das relações econômicas.

É um novo modo de pensar a economia, em contraposição à escola neoclássica. Seus desdobramentos em diversas disciplinas e correntes ao mesmo tempo em que a enriquece, porque promove o debate, a ofusca, porque promove cisões. Uma dessas cisões está na importância atribuída ou à cultura ou ao cálculo nas interações entre indivíduos e instituições.

O braço institucionalista com maior parentesco ao enfoque de Commodity System Approach, ou Sistema Agroindustrial-SAG, é a Nova Economia Institucional, por privilegiar a transação como unidade básica de análise, e portanto, dar especial importância aos contratos e à forma de coordenação do sistema. Daí sua aplicação nos estudos sobre agronegócios. Mas isso tem trazido implicações negativas na compreensão do agronegócio brasileiro, vez que essa realidade tem apresentado elementos não condizentes com os pressupostos da NEI.

Os trabalhos calcados na NEI, sobretudo os realizados pelo Grupo PENSA/USP, não fazem menção à complexidade teórica em que está inserida a Nova Economia Institucional, nem a seu vínculo teórico. Não raro ela aparece nos referenciais teóricos como sendo ela própria a Economia Institucional. No entanto,

como vimos, filiam-se a Economia Institucional uma série de correntes, muitas vezes divergentes entre si.

Como lembrou BATALHA e SILVA (2000, PP 19-21), a abordagem sistêmica do SAG provém de estudos originalmente desenvolvidos nas ciências biológicas e engenharias, onde um sistema é compreendido como uma coleção de elementos e uma rede de relações funcionais, que atuam em conjunto buscando algum propósito determinado.

O que parece prevalecer nos estudos sobre agronegócio é entender suas “relações funcionais”, como combinadas e agrupadas de acordo com um “propósito determinado”. A NEI é oportuna nesse aspecto, pelo apego às escolhas racionais e ao individualismo metodológico. Os agentes, cientes de seus objetivos e limitações, estariam dispostos a cooperar com seu grupo de relações comerciais a fim de obter o maior desempenho sistêmico. Daí a coordenação com um ‘propósito determinado’ ser possível. Mas os estudos empíricos, como veremos, têm mostrado que em muitas cadeias produtivas prevalece o conflito, e mesmo quando é acordada uma estrutura de governança, ela não se dá por cooperação, mas por maior poder de barganha de uma das partes, ou por condicionamento histórico ou cultural. Essa estrutura de governança assim gerada não produz necessariamente um melhor desempenho sistêmico.

Essa visão que a NEI proporciona obscurece a importância dos conflitos dentro do sistema, seja por diferenças no poder de barganha entre os agentes, que privilegia os ganhos em prol dos maiores em detrimento dos menores, seja por questões culturais ou históricas. Apesar disso, nem os conceitos teóricos da NEI, nem a concepção do SAG, permitem ampliar o campo de análise para além das escolhas racionais, incluindo aí conflito, história e cultura, sem que se choque com seus pressupostos teóricos.

Este capítulo tem o objetivo de investigar estudos empíricos sobre agronegócios calcados na NEI, procurando observar como a teoria é escolhida e de que forma apresenta ou oculta o debate teórico apresentado. Trata-se de buscar compreender a clareza com que o posicionamento teórico é revelado. Em seguida, investigar como esse posicionamento teórico conduz a compreensão do objeto estudado.

O primeiro artigo a ser analisado trata dos custos de transação na distribuição de tomate, a partir dos conceitos da Economia dos Custos de Transação (LORENZANI, 2004). O segundo artigo faz um estudo da avicultura a partir da abordagem da NEI (ZIEBERT; SHIKIDA. 2004). O terceiro avalia as cadeias produtivas do açúcar do estado de São Paulo e da França (AMARAL, et alli, 2003), fazendo uma análise comparativa. Nossa tarefa é buscar o que está teoricamente implícito nessas análises.

4.1 Posicionamento teórico e compreensão do agronegócio

ECT e Distribuição de tomate in natura

LORENZANI e SILVA (2004) fazem um estudo dos custos de transação na distribuição de tomate in natura a partir da Economia dos Custos de Transação. Os resultados alcançados mostram que de fato houve maior eficiência na distribuição de tomate in natura, mas isso foi acompanhado por aumento na rivalidade entre os agentes da cadeia.

A autora observa que o comportamento cooperativo entre agentes da cadeia com o objetivo de diminuir custos de transação, como supõe a ECT, não ocorre em alguns canais do setor de FLV (frutas, legumes e verduras), “ao contrário, são observados comportamentos adversais entre os agentes envolvidos” (LORENZANI, 2004, p. 2). Isso, no entanto, parece não oferecer à autora elementos que a desobriguem de permanecer vinculada à ECT. Ao contrário, por conta disso a coordenação da cadeia é vista como um “desafio” (*ibid idem*).

A utilização da ECT é justificada por 3 razões: primeiramente porque está presente no agronegócio uma série de arranjos organizacionais, que passam desde o mercado spot a arranjos hierarquizados, ou integração vertical; segundo, a forte interação entre organizações desse setor e as instituições, notadamente pelas intervenções do Estado; por fim, a incerteza presente na atividade agroindustrial.

Ora, parece que a teoria escolheu suas razões, não as razões a teoria. Ou seja, são razões que a rigor poderiam invocar qualquer outra corrente do institucionalismo. Salvo se o que se entende por institucionalismo seja sinônimo de Nova Economia Institucional.

De fato, como vimos, a ECT oferece elementos para a análise de diferentes estruturas de governança. E isso constitui uma de suas contribuições. Seu foco microinstitucional permite a análise de interações específicas. No entanto, seu quadro conceitual não responde à complexidade observada pela autora na distribuição de tomate in natura. Os arranjos organizacionais, ou as estruturas de governança adotadas no setor, são conseqüências do poder de mercado exercido por grandes varejistas, não da cooperação em prol de um melhor desempenho sistêmico, como sugere a estrutura teórica da ECT casada ao SAG.

As estruturas encontradas na distribuição de tomate in natura intensificam rivalidades e são instrumentos de imposição de atitude oportunista por parte de quem detém maior poder de barganha. Isso não passa despercebido pela autora, que observa: “Freqüentemente, os contratos feitos entre fornecedores e centrais de compras das grandes redes de auto-serviços beneficiam as duas partes de forma bastante desigual, devido ao poder de barganha exercido pelas redes.” (LORENZANI; SILVA, 2004, p. 8)

O que se observa aqui é como essas conclusões do trabalho empírico se chocam com a estrutura teórica da ECT em particular e da NEI em geral, uma vez que, para Williamson a estrutura de governança adotada entre as partes cessariam atitudes oportunistas.

NEI e Produção Avícola Cooperada

ZIEBERT e SHIKIDA (2004) analisam o modelo de produção integrada na avicultura, por meio de cooperativa, em Santa Helena (PR) à luz da NEI. Os autores observam que a produção integrada é vista pelos integrados como um mecanismo que atenua incertezas. Enquanto que sob a ótica da cooperativa, grande empresa sob a qual se integraram os produtores, os contratos são vistos como garantidor de prazos e produtos.

A relação entre produtores e cooperativa se dá a partir do planejamento produtivo da empresa. Ela fornece aos produtores os pintainhos, rações, vacinas e traslado entre fazenda e indústria. Aos produtores cabe fornecer mão-de-obra e instalações. A empresa paga aos produtores descontando os materiais cedidos para a criação dos frangos.

A firma vista de forma não convencional, tratada como um complexo de contratos que governam as relações internas e externas, serve de justificativa para a aplicação da NEI. Novamente aqui, qualquer corrente do institucionalismo poderia ser invocada por essas mesmas razões. Mas o autor sustenta que a abordagem microinstitucional fornecida pela NEI, permitiria melhor compreensão do objeto focado, ou seja, a transação entre produtores e empresa.

A objetividade que a NEI fornece para a compreensão de relações específicas e microinstitucional acaba sendo invocada para os estudos empíricos. Mas essa objetividade, que por um lado fornece alguma clareza das transações, traz consigo os vícios de seu alinhamento teórico, ou seja, o vínculo ao individualismo metodológico e às escolhas racionais, que obscurece questões relevantes para o estudo das cadeias produtivas brasileiras, como história, cultura e valores morais, e tende a enxergar as relações como produto de atitudes cooperativas.

Não é à toa que os autores acabam observando que os contratos devem ser elaborados de forma a produzir cooperação entre os agentes envolvidos (ZIEBERT E SHIKIDA, 2004, p. 78).

Os resultados empíricos mostram que integrados e empresa estão satisfeitos com o contrato, mas isso não inibe o poder de mercado que a empresa exerce sobre os integrados, estabelecendo uma relação monopólio-monopsônio, onde somente a empresa pode vender os insumos aos integrados e somente ela comprar deles o produto final. Apesar disso ser visto negativamente pelos integrados, o contrato cooperativo atenua incertezas e riscos que eles não estariam dispostos a assumir.

A NEI mostrou-se suficiente para o estudo em questão. Mas, note-se que o objeto estudado já traz consigo parte dos pressupostos da NEI, que é a ação cooperativa. Assim, a realidade não se choca com a teoria e ela, nesse caso, de fato consegue revelar questões importantes das transações. O que não aborda (conflito, cultura) seria apenas complementar, e sua falta não produz deficiências relevantes ao estudo.

NEI e Cadeias Produtivas do Açúcar

AMARAL, *et alli* (2003) fazem um estudo comparativo entre cadeias produtivas do açúcar de São Paulo e da França à luz da ECT, Teoria da

Organização Industrial e o SAG. Foca-se especificamente nos elos produtor de matéria prima e de processamento industrial.

O foco na transação, novamente, é razão para a escolha da ECT. Como já dito, de fato, isso constitui contribuição relevante da ECT no mundo institucionalista. Ela traz consigo, no entanto, os paradigmas da estrutura eficiente e da coordenação, como aplicável a qualquer realidade analisada. Afirma o autor, inspirado pela teoria, que diante de um processo de escolha entre diferentes arranjos organizacionais, predomina aquela que é mais eficiente, ou seja, aquela que minimiza os custos de transação. Em seguida, “a tentativa de minimização dos custos explica os diferentes arranjos organizacionais na cadeia” (AMARAL, 2003, p.68).

Nenhuma referência a poder, cultura ou conflito. O instrumento teórico assim absolutizado, absolutiza também o olhar sobre o objeto estudado.

O autor observa que há maior poder de barganha no elo industrial, mas que os pequenos produtores se agrupados em cooperativas e associações teriam condições de obter maior poder de barganha e obterem maiores vantagens. “Nesse sentido, a participação em cooperativas e associações de fornecedores torna-se forma importante de redução de assimetria de informação, bem como facilita a coordenação para negociações conjuntas” (*idem*, p 70).

Ora, se assim o é, e, ainda, se é verdade que a forma organizacional resultante é a mais eficiente, restaria saber a razão pela qual os pequenos produtores de açúcar já não se organizaram em cooperativas. Talvez, porque haja mais fatores influenciando a escolha da forma organizacional do que as supostas pela ECT. Mas essa é uma hipótese não levantada no estudo.

Na discussão teórica desenvolvida no capítulo 3 observou-se que uma das críticas a ECT é que a eficiência da forma organizacional é deduzida e não demonstrada. Isso é observado no estudo empírico. A cadeia do açúcar teve, desde 1930, forte intervenção estatal, deixando de ter a partir de 1999/2000, quando oferta e demanda passaram a interferir na formação de preços. Quando da intervenção, o estado conduzia os programas de modo a induzir a hierarquização da produção, favorecendo com que as usinas, além de atuarem no processamento, atuassem também na produção da matéria-prima. O estudo empírico, ao observar que pós 2000, a hierarquização permaneceu, deduz que essa é, portanto, a forma

organizacional mais eficiente para a produção do açúcar brasileiro, pois tendo a cadeia oportunidade de se relacionar no mercado, não o fez.

O estudo assim apresentado não exclui outras hipóteses, como o poder de grupos de usineiros sobre o estado, o poder de mercado obtido nos anos de proteção estatal, ou mesmo a idéia de que a forma hierarquizada seja resultado da própria construção histórica, que ao privilegiar nos anos de proteção a produção hierarquizada teria impossibilitado a formação de grupos de produtores menores capacitados para atuarem no mercado e, mesmo, organizados em associações, como sugere o autor no início do trabalho, ter conquistado poder de barganha junto às usinas. O Estado aparece alheio ao poder político.

A eficiência, assim deduzida, empobrece os estudos sobre o agronegócio brasileiro, que tem histórica e culturalmente relações profundas com a formação econômica do Brasil. A classe sucroalcooleira, e sua origem latifundiária, há de ter exercido poder sobre o Estado, que não atuou, em muitos momentos de forma distanciada, como se objetivando o bom desempenho sistêmico.

5 CONCLUSÃO

Este trabalho resgatou parte do institucionalismo original, propondo trazê-lo para a discussão teórica aplicada ao agronegócio brasileiro. Isso porque parte relevante das produções científicas sobre o setor tem-se eximido de abordar questões como história, cultura e poder nas relações econômicas do sistema agroindustrial. Essas questões são trazidas pela Economia Institucional, mas curiosamente não aparecem nos trabalhos embebidos de uma de suas correntes, qual seja a Nova Economia Institucional. Ainda que o fizessem, era com cautela, já que essas questões não combinavam muito bem com a estrutura teórica dessa corrente.

O incômodo dessa observação motivou o trabalho. Ao buscar compreender as origens e os vínculos dessa corrente, para, por curiosidade, compreender a omissão, trouxe a tona a herança teórica institucionalista esquecida nos estudos sobre agronegócios.

Esse resgate permitiu compreender que a Nova Economia Institucional se associa a uma linha de pensamento que privilegia o racionalismo nas relações, e compreende o indivíduo como autônomo em suas decisões. As instituições seriam resultado dessa ação do indivíduo agindo cooperativamente, ou coordenadamente, e serviriam como um instrumento de atenuar custos provenientes da racionalidade limitada do indivíduo. Como o indivíduo é motivado por seus interesses e age de forma a satisfazê-lo (ou seja, age racionalmente), as instituições resultariam eficientes.

O institucionalismo original, ou o 'velho institucionalismo', se associa a uma linha de pensamento que atribui importância à formação sociológica, histórica e cultural nas escolhas do indivíduo. O indivíduo assim compreendido é menos autônomo, ou menos calculador, e suas decisões são motivadas por questões morais e culturais, hábitos e rotinas. As instituições são compreendidas de forma mais ampla e podem resultar ineficientes do ponto de vista econômico. Os indivíduos nascem num mundo de instituições e suas escolhas estão condicionadas por elas.

O capítulo 2 mostrou que há diversas correntes do institucionalismo, e algumas buscam mediações entre esses dois modos de compreender instituição e indivíduo, atribuindo pesos equivalentes à cultura e ao cálculo otimizador as motivações de escolha do indivíduo.

A partir daí a NEI é desvendada e o capítulo 3 buscou patrocinar um debate entre as correntes do institucionalismo, com o objetivo de compreender quais contribuições, e sobretudo quais limitações e contradições traria a NEI para o estudo do agronegócio brasileiro.

Mostrou que NEI seduz pela concretude do foco microinstitucional e traz importantes contribuições quando define a transação como unidade de análise, e quando admite que essa transação incorre em custos. A transação passa a ser variável fundamental quando se compreende o agronegócio sistemicamente. Além dessa contribuição, a NEI apresenta quase uma função para a formação da firma (hierarquização), que é vista como dependente da especificidade dos ativos. A firma seria um instrumento de minimização dos custos de transação, pela previsibilidade que permite ter do comportamento dos indivíduos.

Mas essa análise induz a tomar o ambiente institucional, entendido de forma mais ampla, como dado e portanto inerte sobre o comportamento individual. Ou seja, o comportamento individual não é influenciado pelo ambiente institucional. Isso limita o campo de análise da NEI a relações específicas. No entanto, ela se apresenta como uma teoria geral para análise das relações capitalistas.

Douglas North, ao incluir no campo de análise da NEI o ambiente institucional, composto de regras formais (leis, normas, etc) e regras informais (moral, cultura, hábitos) tenta superar essa limitação. Mas o vínculo ao individualismo metodológico torna contraditória a inclusão dessas variáveis na condução das relações econômicas. Isso pressupõe ter de admitir que as instituições podem resultar ineficientes. Se resultarem ineficientes todo o arcabouço da ECT torna-se questionável.

A ausência dessa discussão nos estudos sobre agronegócio tem induzido ao negligenciamento de questões relevantes à formação do sistema agroindustrial brasileiro, como a herança histórica e cultural, e de questões como poder e barganha, em que pese a importante contribuição de AZEVEDO (1996).

Também impede autores de observar a contradição implícita da teoria quando a realidade agroindustrial apresenta formações organizacionais ineficientes, ou mesmo que eficientes, propulsora de rivalidades (como no caso da distribuição do tomate in natura). A coordenação da cadeia é apontada como uma política capaz de gerar eficiência sistêmica, ainda que a realidade tenha apontado impedimentos para tal coordenação.

Já nas relações cooperativas (como no caso da avicultura integrada) a NEI não se choca com a realidade, pois elas se comportam de acordo com os pressupostos da NEI. Está implícito nesses casos, como é implícito na NEI, a ação coordenada entre os agentes.

Assim, este estudo mostra que a NEI deve ser usada com cautela, procurando observar o que ela não explica, mas que pode estar presente no objeto estudado, como as estruturas ineficientes e a resistência de agentes econômicos em promover a tão recomendada coordenação sistêmica. Nada exclui a hipótese dessas “anomalias”, do ponto de vista da NEI, serem fruto de variáveis históricas e culturais. No entanto, ao se incluir essas variáveis, o estudioso precisa estar atento às contradições da NEI que elas evidenciam.

A análise microinstitucional não pode prescindir da análise histórica e sociológica, pois estão presentes nas transações específicas os condicionantes resultantes dessas dimensões.

O desafio que este trabalho delega a estudos futuros é fazer o caminho inverso de Douglas North. Ou seja, North procurou trazer para a NEI elementos presentes no “velho institucionalismo”, mas como vimos isso gerou uma série de contradições. O desafio é levar elementos da NEI, como os custos da transação e a concepção de estruturas de governança, para correntes do institucionalismo desvinculadas do individualismo metodológico. Em outras palavras, trabalhar o nível microinstitucional dentro de um arcabouço teórico sociológico ou histórico cultural, sem que se perca, pelo menos em parte, a capacidade preditiva presente na NEI.

6 REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

Agronegócio cresce 6,54% e o PIB vai a R\$ 508,3 bi. **CNA/CEPEA/USP- Janeiro a Dezembro de 2003**. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/pib/2003/jan_dez.pdf>. Acessado em: 16/04/2004

AMARAL, Taís Mahalem do; NEVES, Marcos Fava; MORAES, Márcia A. Dias de. **Cadeias produtivas do açúcar do estado de São Paulo e da França: comparação dos sistemas produtivos, organização, estratégias e ambiente institucional**. Agric. São Paulo, SP, 50(2):65-80, 2003. Disponível em www.periodicos.capes.br. Acesso em 09/09/04.

AZEVEDO, Paulo Furquim. **Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura**. Agric. São Paulo, SP, 47 (1): 33-52, 2000.

AZEVEDO, Paulo Furquim. **Integração vertical e barganha**. São Paulo: tese de doutorado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Departamento de Economia. Universidade de São Paulo. 1996.

BLISKA, Flávia Maria de Mello; GUILHOTO, Joaguim José Martins. **Relações entre as exportações brasileiras de carnes e a economia brasileira**. Agric. São Paulo, SP, 47(1):1-31, 2000. Disponível em: www.periodicos.capes.br. Acesso em: 09/09/04

BATALHA, Mário Otávio; SILVA, Carlos Arthur B. da. (Coords.) **A eficiência econômica e competitiva da cadeia agroindustrial da pecuária de corte no Brasil**. Brasília: CNI/IEL/CNA/SEBRAE, 1999.

CASTRO, Ana Célia. **Construindo Pontes: Inovações, Organizações e Estratégias como Abordagens Complementares**. Revista Brasileira de Inovação. Volume 3, Número 2, julho/dezembro 2004. p. 449-474.

COASE, R. H. **The Nature of the Firm**. Economica 4.

CONCEIÇÃO, Octavio. **Os institucionalistas e a constituição de uma teoria econômica das instituições**. In: V ENCONTRO DE ECONOMISTAS DA LÍNGUA PORTUGUESA, 5 - 7 de novembro de 2003. Recife. Disponível em: www.race.nuca.ie.ufrj.br. Acessado em: 05/09/2004

DIMAGGIO, P. e POWELL, W. (1997). **Le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisations**, in Politix, n. 40, 1997.

DAVIS, J; GOLDBERG, R. **A concept of agribusiness**. Harvard University, 1957

Exportação recorde de carne bovina. **Valor Econômico**. Agronegócios. 22/04/2004, nº 994. Disponível em <http://www.valoronline.com.br>. Acessado em 22/04/2004.

FARINA, Elizabeth M M Q; ZYLBERSZTAJN, Décio. **Competitividade e organização das cadeias agroindustriais**. In: ZYLBERSZTAJN, D.; GIORDANO, S. R.; GONÇALVES, M. L. Fundamentos do Agribusiness – I Curso de Especialização em Agribusiness. UFPb/PEASA/USP/PENSA. Campina Grande, Pb, 1996.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade**: mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular/Fapesp/Pensa, 1997.

FIANI, Ronaldo. **Teoria dos Custos de Transação**. In KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

GASQUES, J. G. et al. **Desempenho e crescimento do agronegócio no Brasil**. Brasília: IPEA, 2004. Texto para discussão n. 1009. Disponível em: <http://ipea.gov.br> Acessado em: 14/05/2004.

GRUCHY, A. G. **Three Different Approaches to Institutional Economics**: An Evaluation, Journal of Economic Issues, vol. XXIV, nº. 2, June, 1990.

GOLDBAUM, S. A teoria dos custos de transação é funcionalista? In: **Anais do Primeiro Seminário Brasileiro da Nova Economia Institucional**. São Paulo. 5-7/Agosto/1998. 15p

GUEDES, Sebastião Neto Ribeiro. **Observações sobre a economia Institucional**: há possibilidade de convergência entre o velho e o novo institucionalismo? Disponível em: www.race.nuca.ie.ufrj.br. Acesso em: 05/09/2004

HALL, Peter A. e TAYLOR, Rosemary C. R. **As três versões do neo-institucionalismo**. Lua Nova. [online]. 2003, no.58 [citado 07 Outubro 2004], p.193-223. Disponível na World Wide Web: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64452003000100010&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 0102-6445.

HIRA, Anil; HIRA, Ron. **The new institutionalism: contradictory notions of change**. American Journal of Economics and Sociology, v.59, n. 2, p 267-282, April, 2000.

HODGSON, G. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**. Vol 36, 1998. 166-192p

IBGE. **Censo Agropecuário**. Brasília: IBGE, 1996. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em 3 mar. 2004.

Indicadores Pecuários. **CEPEA/Esalq/USP**. Ano II, nº 07, setembro 2003. Disponível em: www.cepea.esalq.usp.br. Acessado em: 05/04/2004.

JANK, Marcos Sawaya. **Competitividade do agribusiness brasileiro**: discussão teórica e evidências no sistema carnes. São Paulo, 1996. Tese (Doutorado) - FEA-USP.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs). **Economia Industrial**: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LOURENZANI, Ana Elisa Bressan; SILVA, Andréa Lago da. **Custos de transação na distribuição de tomate in natura**. Agric. São Paulo, São Paulo, v. 51, n. 1, p. 41-50, jan./jun. 2004. Disponível em www.periodicos.capes.br. Acesso em 09/09/2004.

MARCONI, Maria Andrade de; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico**. São Paulo: Atlas, 2001.

MICHELS, Ido Luiz. **A bovinocultura de corte brasileira e o mercado externo**: regiões sanitárias e a cadeia produtiva da carne bovina de Mato Grosso do Sul. São Paulo: tese de doutorado. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH), Universidade de São Paulo (USP), 2001.

MENDONÇA, Alex. **A Empresa e o Meio Ambiente**: As Escolas Neoclássica, Institucionalista e Evolucionista. In: V ENCONTRO DE ECONOMISTAS DE LÍNGUA PORTUGUESA, 5 - 7 de novembro de 2003. Recife. Disponível em: www.race.nuca.ie.ufrj.br. Acesso em: 05/09/2004

NEHMI FILHO, V. A.; PUSCH, J. A. **Avanço dos grãos nas terras de pastagens do Centro-Oeste**. In: ANUÁRIO da pecuária brasileira (ANUALPEC). São Paulo: FNP Consultoria e Comércio. 2003.

NEVES, Marcos Fava; SCARE, Roberto Fava; CAVALCANTI, Miguel de Rocha. **Comercialização internacional de produtos animais provenientes de pastagens**. Beefpoint, 2003. Disponível em: http://www.beefpoint.com.br/bn/utills/print.asp?id_artigo=6705&nv=1. Acessado em: 19/03/2004.

NORTH, D. C. **Instituciones, cambio institucional e desempenho econômico**. Parte I: Introducción a las instituciones e al cambio institucional pp 13-22. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1993

NORTH, Douglass. **Custos de Transação, instituições e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

PINEDA, Nelson Rafael; VERÍSSIMO, Andréa. **O Mercado da Carne Bovina com Qualidade**. Brasília: Defesa Agropecuária, 2003. Disponível em: http://www.defesaagropecuaria.gov.br/html/curso_28_10_03_3.htm. Acessado em: 24/03/2004

PONDÉ, J.L.S. **Coordenação e aprendizado**: elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados. Campinas, 1993. 152p. Dissertação (Mestrado) - Instituto de Economia, Universidade de Campinas.

SILVA, Germán Burgos. **Estado de Derecho y desarrollo económico**: aportes y limitaciones de los análisis neoinstitucionales. Chile: IIGOV, 2004. Disponível em: http://www.iigov.org/revista/?p=12_08. Acesso em: 09/09/2004.

THERET, Bruno. **As instituições entre as estruturas e as ações**. Lua Nova. [online]. 2003, no.58 [citado 07 Outubro 2004], p.225-254. Disponível na World Wide Web: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64452003000100011&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 0102-6445.

YIN, R. K. **Estudo de caso**. Disponível em: <http://www.eac.usp.br/Metodologia/estudo_caso.asp>. Acesso em: 14 jul. 2002.

WILLIAMSON, John. **Depois do Consenso de Washington**: uma agenda para reforma econômica na América Latina. Conferência. São Paulo: Semana do Economista, FAAP, 2003. Disponível em: . Acesso em: 11/11/2004

WILLIAMSON, O. E. **Las instituciones económicas del capitalismo**. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1989, pp. 13-52.

_____. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v.36, p.269-96, Jun. 1991.

ZIEBERT, Roger André; SHIKIDA, Pery Francisco Assis. **Avicultura e produção integrada em Santa Helena, estado do Paraná**: uma abordagem a partir da nova economia institucional. *Agric. São Paulo*, São Paulo, v. 51, n. 1, p. 71-86, jan./jun. 2004. Disponível em www.periodicos.capes.br. Acesso em 09/09/04.

ZYLBERSTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da Nova Economia das Instituições. São Paulo, 1995. Tese (Livre-Docência). FEA-USP.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: _____; NEVES, M. F. (Orgs.) **Economia e gestão de negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2000. 428 p.