

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

LEONICE ROSINA

**O SISTEMA AGROINDUSTRIAL DO MEL DE MATO GROSSO DO
SUL, SOB A ÓTICA DA TEORIA INSTITUCIONAL – UMA ANÁLISE
DAS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E DAS CONVENÇÕES.**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM AGRONEGÓCIOS

**CAMPO GRANDE-MS
MAIO - 2008**

LEONICE ROSINA

**O SISTEMA AGROINDUSTRIAL DO MEL DE MATO GROSSO DO
SUL, SOB A ÓTICA DA TEORIA INSTITUCIONAL – UMA ANÁLISE
DAS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E DAS CONVENÇÕES.**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO SUBMETIDA
AO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO
MULTIINSTITUCIONAL EM AGRONEGÓCIOS
(CONSÓRCIO: UNIVERSIDADE FEDERAL DE
MATO GROSSO DO SUL, UNIVERSIDADE
FEDERAL DE BRASÍLIA E A UNIVERSIDADE
FEDERAL DE GOIÁS), COMO PARTE DOS
REQUISITOS NECESSÁRIOS À OBTENÇÃO DO
GRAU DE MESTRE EM AGRONEGÓCIOS NA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO DE GESTÃO,
COORDENAÇÃO E COMPETITIVIDADE DOS
SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS.

Orientador: Profa. Dra. Patrícia Campeão
Co-Orientador: Prof. Dr. Renato Luiz Sproesser

CAMPO GRANDE - MS
MAIO - 2008

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA E CATALOGAÇÃO

ROSINA, Leonice. O sistema agroindustrial do mel de Mato Grosso do Sul, sob a ótica da Teoria Institucional – uma análise das estruturas de governança e das convenções. Campo Grande: Departamento de Economia e Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, 2008, 135 p. Dissertação de Mestrado.

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

FICHA CATALOGRÁFICA

Rosina, Leonice.

O sistema agroindustrial do mel de Mato Grosso do Sul, sob a ótica da Teoria Institucional – uma análise das estruturas de governança e das convenções. Leonice Rosina; Orientação de Patrícia Campeão e Co-orientação de Renato Luiz Sproesser.

2008.

135 p.

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

1. Apicultura; 2. Economia dos Custos de Transação; 3. Teoria Econômica das Convenções; 4. Sistema Agroindustrial; I. Campeão, P.; II. Sproesser, R. L.; III. Título.

LEONICE ROSINA

**O SISTEMA AGROINDUSTRIAL DO MEL DE MATO GROSSO DO
SUL, SOB A ÓTICA DA TEORIA INSTITUCIONAL – UMA ANÁLISE
DAS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E DAS CONVENÇÕES.**

APROVADO POR:

**PATRÍCIA CAMPEÃO, Prof. Dra. UFMS
(ORIENTADORA)**

**RENATO LUIZ SPROESSER , Prof. Dr. UFMS
(CO-ORIENTADOR)**

**OLIVIER VILPOUX, Prof. Dr. UCDB
(EXAMINADOR EXTERNO)**

**CAMPO GRANDE – MS
MAIO – 2008**

DEDICO

*À Itacir, Nelci, Jorge e Luciano,
minha família, meu tudo.*

*Ao Allysson, companheiro,
amigo, minha luz.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, Itacir e Nelci, aos meus irmãos, Jorge e Luciano e ao meu companheiro, Allysson, pelo carinho e incentivo na realização deste trabalho.

Agradeço à Deus, pela saúde e pela determinação para superar os obstáculos e vencer mais este desafio.

Agradeço ao Profº Renato Luiz Sproesser pela paciência, pela ajuda e, principalmente, pela confiança depositada em meu trabalho.

Agradeço à Profª Patrícia Campeão e ao Profº Olivier Vilpoux pelas críticas, sugestões e boas idéias para que este trabalho fosse concluído.

Agradeço a todos os docentes do mestrado, em especial aos professores Leonardo e Mayra, pelo apoio nesta jornada.

Agradeço a todos os colegas do mestrado, em especial à Flavia, Fabiana, Carol, Fábio, Lucas, Frank e Élcio, pelas idéias que compartilhamos, pelas conversas que tivemos, que risadas que demos. Não teria conseguido sem vocês.

Agradeço aos colegas Silvia Caleman, Cláudio Zarate Max e Ivonete Fernandes de Souza pela contribuição teórica e disponibilização de material que muito auxiliaram no desenvolvimento deste trabalho.

Agradeço à Rosali que sempre foi gentil e atenciosa durante todo o curso.

Agradeço a todos os meus amigos pelas palavras de carinho e incentivo e, também, por compreender minha ausência enquanto buscava este título.

RESUMO

Entre os diversos segmentos do agronegócio, a apicultura é uma atividade de grande importância, pois apresenta uma alternativa de ocupação e renda para o pequeno produtor rural. Baseada principalmente na agricultura familiar, a apicultura surge inicialmente como atividade informal e secundária. O Estado de Mato Grosso do Sul possui um bom potencial para a exploração apícola, tanto nas regiões de matas, ao sul, nas regiões de cerrado e no pantanal. Porém, de recente exploração nesse Estado, o desenvolvimento da cadeia produtiva do mel apresenta uma série de dificuldades. As relações estabelecidas entre os agentes deste Sistema Agroindustrial, notadamente suas estruturas de governança e suas relações contratuais ou convencionais, são pouco tratadas na literatura científica. Assim, esta dissertação tem como objetivo principal identificar os mecanismos de governança mais eficientes para o Sistema Agroindustrial da Mel de abelha de Mato Grosso do Sul, considerando como suporte teórico a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções. Para alcançar esse objetivo, foram realizadas entrevistas com agentes que compõem o SAG do mel de abelha nas regiões de Campo Grande (MS), Dourados (MS) e Cassilândia (MS) e, a partir dos dados coletados, se procedeu a análise das transações definidas. A análise dos dados permitiu a identificação das principais convenções existentes, bem como as estruturas de governança presentes no SAG do Mel de Abelha no Mato Grosso do Sul. Pode-se verificar, a partir da análise das transações, que as estruturas de governança definidas pela ECT, notadamente a estrutura **mercado**, aparece como eficiente, mas não é suficiente para explicar as relações entre os agentes do SAG analisado. Isso porque essas relações são estabelecidas com base em relações de confiança, o que conduz à análise das convenções presentes nas transações. A partir dessas convenções, observa-se que a estrutura de governança **mercado com garantias informais** torna-se mais eficiente, comprovando a existência de complementaridade entre as duas teorias em questão. Portanto, em Sistemas Agroindustriais pouco estruturados, com relações ainda incipientes entre seus agentes, como é o caso da apicultura de Mato Grosso do Sul, as convenções tornam-se mais eficientes do que os contratos.

Palavras-chave: Apicultura; Economia dos Custos de Transação; Teoria Econômica das Convenções; Sistemas Agroindustriais.

ABSTRACT

Among the several segments of the *agribusiness* the beekeeping is an activity of great importance, because it presents an occupation alternative and income for the small rural producer. Based mainly on the family agriculture, the beekeeping appears initially as informal and secondary activity. The State of Mato Grosso do Sul possesses a good potential for the exploration of the beekeeping, so much in the areas of forests, to the south, in the areas of Cerrado and in the Pantanal. Even so, of recent exploration in that State, the development of the productive chain of the honey presents a series of difficulties. The established relationships among the agents of this Agri-industrial System, notably its mechanisms of governance and its contractual or conventional relationships, they aren't very negotiated in the scientific literature. So, this dissertation has as main objective to identify the mechanisms of governance more efficient for the Agri-industrial System of the Honey of Mato Grosso do Sul, considering as theoretical support the Transaction Cost Economics and the Economic Theory of the Conventions. To reach that objective, interviews were accomplished with agents that compose the SAG of the Honey in the areas of Campo Grande (MS), Dourados (MS) and Cassilândia (MS) and, starting from the collected data, the analysis of the defined transactions was proceeded. The analysis of the data allowed the identification of the main existent conventions, as well as the governance structures presents in the SAG of the Honey of Mato Grosso do Sul. It can be verified, starting from the analysis of the transactions, that the governance structure defined for the Transaction Cost Economics, notably the structure **market** appears as efficient, but it is not enough to explain the relationships among the agents of analyzed SAG. That because those relationships are established based on trust relationships, what conduce to the analysis of the present conventions in the transactions. Starting from these conventions, its observed that the governance structure **market with informal security** becomes more efficient, checking the complementarities existence among the two theories in subject. Therefore, in Agri-industrial Systems not very structured, with relationships still incipient among its agents, as it is the case of the beekeeping of Mato Grosso do Sul, the conventions become more efficient than the contracts.

Key Words: Beekeeping; Transaction Cost Economics; Economic theory of the Conventions; Agri-industrial Systems.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1.1. Problemática.....	18
1.2. Objetivos	21
1.2.1. Objetivo Geral.....	21
1.2.2. Objetivos Específicos.....	21
2. METODOLOGIA	23
2.1. Método de abordagem.....	23
2.2. Método de procedimento	24
2.3. Procedimento de coleta de dados.....	26
2.4. Identificação das variáveis	28
3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	34
3.1. SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS.....	35
3.2. TEORIA INSTITUCIONAL.....	41
3.2.1. A Nova Economia Institucional.....	42
3.2.2. As Instituições e as Organizações	45
3.2.3. Economia dos Custos de Transação	46
3.2.3.1. Características das transações	47
3.2.3.1.1. Frequência.....	47
3.2.3.1.2. Incerteza.....	48
3.2.3.1.3. Especificidade dos ativos.....	49
3.2.3.2. Pressupostos comportamentais dos agentes	50
3.2.3.2.1. Oportunismo	50
3.2.3.2.2. Racionalidade Limitada.....	51
3.2.4. Relações Contratuais	52
3.2.5. Estruturas de Governança e as Relações Contratuais.....	54
3.2.6. A Teoria Econômica das Convenções	58
3.2.7. O Capital Social	65
4. RESULTADOS E DISCUSSÕES	71
4.1. SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG) DO MEL DE ABELHA DE MATO GROSSO DO SUL.....	71

4.2. ANÁLISE DAS TRANSAÇÕES NO SAG DO MEL DE ABELHA	84
4.2.1. Análise das transações T1, T2 e T3	85
4.2.2. Análise das transações T4, T5 e T6	90
4.2.3. Análise das transações T7, T8 e T9	95
4.2.4. Análise da transação T10.....	100
4.3. ANÁLISE DAS CONVENÇÕES E DAS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA.....	104
4.3.1. Alternativas teóricas de estruturas de governança e convenções	104
4.3.2. Estruturas de governança presentes e Convenções no SAG do mel de MS	106
4.4. IDENTIFICANDO MECANISMOS DE GOVERNANÇA EFICIENTES	109
4.5. COMPLEMENTARIDADES ENTRE TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E TEORIA ECONÔMICA DAS CONVENÇÕES.....	110
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	114
5.1. Contribuições do trabalho	115
5.2. Limitações do trabalho.....	116
5.3. Sugestão para trabalhos futuros.....	117
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	119
ANEXO	126
Anexo 1 – Roteiro de entrevista.....	127

LISTA DE FIGURAS

Capítulo 3

Figura 3.1: Enfoque de Sistemas de <i>Agribusiness</i>	36
Figura 3.2: Sistema Agroindustrial e Transações Típicas.....	39
Figura 3.3: Esquema de três níveis de Williamson.....	44
Figura 3.4: Esquema da Indução das Formas de Governança.....	55
Figura 3.5: Custos de Governança como uma função da especificidade do ativo	57

Capítulo 4

Figura 4.1: Produção de mel: Campo Grande, Dourados e Cassilândia – 2000 a 2006	74
Figura 4.2: Sistema Agroindustrial do Mel de Abelha em Mato Grosso do Sul.....	78
Figura 4.3: SAG do mel de abelha – Subsistema Dourados	79
Figura 4.4: SAG do mel de abelha – Subsistema Cassilândia.....	80
Figura 4.5: Evolução das relações entre os agentes de um SAG.....	111
Figura 4.6: Estruturas de governança – complementaridades entre Economia dos Custos de Transação e Teoria Econômica das Convenções.....	112

LISTA DE QUADROS

Capítulo 3

Quadro 3.1: Alinhamento dos Contratos.....	56
--	----

Capítulo 4

Quadro 4.1: Características das transações T1, T2 e T3.....	86
Quadro 4.2: Características das transações T4, T5 e T6.....	91
Quadro 4.3: Características das transações T7, T8 e T9.....	96
Quadro 4.4: Características das transações T10	101
Quadro 4.5: Convenções e Estruturas de governança: SAG do mel de abelha de MS	106

LISTA DE TABELAS

Capítulo 1

Tabela 1.1: Produção de mel (em kg): Brasil e Mato Grosso do Sul – 2000 a 2006..... 17

Capítulo 4

Tabela 4.1: Produção de mel (em kg): Mato Grosso do Sul e municípios – 2000 a 2006..... 72

LISTA DE GRÁFICOS

Capítulo 4

Gráfico 4.1: Produção de mel (em kg): Mato Grosso do Sul – 2000 a 2006 73

INTRODUÇÃO

A economia mundial vem sofrendo, nas últimas décadas, um intenso processo de reestruturação. A globalização e as mudanças na estrutura e funcionamento dos Sistemas Agroindustriais estão gerando uma nova dinâmica organizacional, baseada na flexibilidade e especialização. A questão da modernização e o aumento das pressões competitivas obrigam as empresas a redefinirem suas estratégias.

Os diversos segmentos do agronegócio precisam responder de forma rápida e eficiente às mudanças trazidas pela globalização, seja na elaboração de novos produtos, nos elevados padrões de produção, no atendimento aos novos hábitos dos consumidores, que a cada dia tornam-se mais exigentes, entre outros fatores, os quais são cruciais para manter sua competitividade no setor agroindustrial.

É inegável a importância do agronegócio na economia brasileira. Em 2007 o Produto Interno Bruto (PIB), medido a preços de mercado, alcançou R\$ 2.558,8 bilhões. Somente a Agropecuária registrou R\$ 120,8 bilhões, em 2007, o que representa aproximadamente 4,7% do total do PIB. Outro dado importante é que a agropecuária obteve uma taxa de crescimento de 5,3% em relação a 2006, devido principalmente ao desempenho da lavoura (IBGE, 2007).

Porém, o processo de modernização da atividade agrícola aprofundou as desigualdades sociais no campo. Este fato dificultou a sobrevivência das micro e pequenas empresas rurais. Os pequenos produtores dependem do desenvolvimento de novas formas de organização para tornarem-se competitivos e continuar produzindo, seja para abastecer o mercado interno ou

externo. Baseadas principalmente em parcerias, estas novas formas de organização da produção proporcionam aos pequenos produtores a sobrevivência no meio produtivo, mantendo-os competitivos.

Entre os diversos segmentos do agronegócio, a apicultura¹ é uma atividade de grande importância, pois apresenta uma alternativa de ocupação e renda para o pequeno produtor rural. É uma atividade de fácil manutenção e de baixo custo inicial em relação às demais atividades agropecuárias. Segundo Alcoforado-Filho (1998), a apicultura desperta interesse em diversos segmentos da sociedade por se tratar de uma atividade que corresponde ao tripé da sustentabilidade: o social (por se tratar de uma forma de geração de ocupação e emprego no campo), o econômico (pois além da geração de renda, há a possibilidade de obtenção de bons lucros) e, o ambiental (pelo fato de as abelhas atuarem como polinizadores naturais de espécies nativas e cultivadas, preservando-as e conseqüentemente contribuindo para o equilíbrio do ecossistema e manutenção da biodiversidade).

De acordo com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a apicultura brasileira teve início com enxames trazidos pelos imigrantes com a colonização. Contudo, somente com a introdução de abelhas africanas, em meados de 1956, é que se deu a revolução da apicultura no Brasil. Hoje, todos os Estados brasileiros praticam a criação de abelhas de forma racional, em maior ou menor proporção, dada à expansão do número de enxames nativos e de apiários, apoiada na grande quantidade e variedade da flora apícola brasileira. As características de flora e clima aliados à presença da abelha africanizada, que possui elevado grau de tolerância às pragas e doenças, fazem com que o Brasil apresente grande potencial para a atividade apícola, ainda pouco explorado (SEBRAE, 2006).

¹Apicultura é a criação de abelhas (*Apis mellifera*) em confinamento sob controle do homem, alojadas em colméias artificiais, utilizando métodos e equipamentos desenvolvidos para melhor explorar as capacidades naturais destes insetos (Peruca *et al.*, 2002, *apud* REIS, 2003).

Pode-se observar, nos últimos anos, uma maior profissionalização de todo o setor. Na década de 1950 o Brasil era o 28º maior produtor mundial com produção estimada em 5 mil toneladas de mel/ano e em 1996 (40 anos após a introdução das abelhas africanas) ocupava a posição de 5º maior produtor com produção estimada em 40 mil toneladas de mel/ano (GONÇALVES, 2000).

Quando comparada com a produção internacional, a produtividade brasileira ainda se encontra reduzida. Enquanto o Brasil apresenta uma produtividade média anual de 15 kg/colméia, na Argentina essa média é de 30 a 35 kg/colméia e a China, tem produtividade média variando de 50 a 100 kg/colméia/ano (SEBRAE, 2006). A baixa produtividade dos apiários brasileiros pode ser explicada pela pouca utilização de recursos tecnológicos na produção.

Porém, no Brasil não existem dados precisos sobre a produção apícola, ao volume de vendas ou ao consumo, uma vez que há grande informalidade no setor, com grande parte da venda de mel feita sem comprovação fiscal. Atualmente, não existe nenhuma identificação sobre o número exato de apicultores e suas respectivas caixas.

Para Sommer (2002), no Brasil há, aproximadamente, 300.000 apicultores com uma produção anual estimada de 30.000 a 40.000 toneladas de mel, com produtividade média anual de 15 kg/colméia. Porém, dados da Associação Paulista de Apicultores, Criadores de Abelhas Melíferas Europeias (APACAME) e de outras fontes citadas pela Revista Globo Rural (2003), as estatísticas sobre a cadeia apícola no Brasil mostram que existem 80.000 apicultores, dos quais 85% são considerados pequenos (10 a 20 colméias) e praticam a apicultura fixa. Os 15% restantes são considerados apicultores profissionais (média de 400 colméias) e praticam a apicultura migratória. As 1.600.000 colméias habitadas pelas abelhas africanizadas (*Apis mellifera scutellata*) produzem 35.000 toneladas de mel/ano, no entanto, o potencial de produção é estimado em 200.000 toneladas de mel/ano. A reportagem também

menciona que entre os anos de 2001 e 2003, as exportações brasileiras de mel triplicaram e que o mercado dos produtos apícolas no país, em 2003, era de US\$ 360 milhões/ano, valor muito abaixo do potencial, avaliado em US\$ 1 bilhão/ano (REIS, 2003).

A apicultura brasileira vem se destacando nos últimos anos. Notáveis são suas contribuições no que diz respeito a geração de emprego e renda, direta ou indiretamente, em todos os elos da cadeia produtiva, a qual engloba desde a extração da matéria-prima até a comercialização do produto final ao último consumidor.

Baseada principalmente na agricultura familiar, a apicultura surge inicialmente como atividade informal e secundária. Grande parte dos produtores de mel são pequenos e médios apicultores que possuem, em média, menos de 100 colméias. A necessidade de acesso a informações, a tecnologias e acesso a novas possibilidades de comercialização pressionam o apicultor a buscar soluções coletivas, culminando em uma nova fase de organização da produção, onde os apicultores encontram-se normalmente ligados através de associações ou cooperativas apícolas (SEBRAE, 2006).

A facilidade em promover a ação coletiva diferencia a apicultura de outras atividades. Segundo estudo apresentado pela Secretaria da Agricultura Familiar e Ministério do Desenvolvimento Agrário (2005, *apud* SEBRAE, 2006), as formas auto-organizativas têm auxiliado a melhorar o relacionamento com estruturas de assistência técnica, tanto pública, quanto com outras organizações não governamentais (ONGs, Sindicatos e movimentos sociais). Esse tipo de organização coletiva apresenta vantagens de intercâmbio de informações, experiências e comunicação com as relações de comercialização, tanto diretamente com o comércio local, quanto com compradores e “atravessadores” que circulam pelo País em busca de “regiões com cultura apícola”.

O Estado de Mato Grosso do Sul possui um bom potencial para a exploração apícola, tanto nas regiões de matas, ao sul, quanto nas regiões de cerrado e do pantanal. Além da rica

flora natural constituída pelas reservas permanentes, a agricultura e as florestas de eucalipto completam o pasto apícola, possibilitando a exploração migratória (DEMBOGURSKI *et al.*, 2002).

A apicultura em Mato Grosso do Sul começou a se desenvolver no início da década de 1980 com a criação da Associação Sulmatogrossense de Apicultores (ASA) e a implantação do Programa de Desenvolvimento e Incentivo da Apicultura. O desenvolvimento das ações propostas pelo Programa de Incentivo à Apicultura despertou o interesse e a adesão de grande número de produtores, proporcionando um rápido crescimento da apicultura e possibilitando a criação de novas associações em várias regiões do estado. A realização permanente de cursos básicos de apicultura ministrados pelo SENAR-MS, UFMS, SEBRAE-MS e Associações de apicultores tem sido grande incentivo para a expansão da apicultura com as qualidades técnicas desejáveis (REIS, 2003; DEMBOGURSKI *et al.*, 2002).

Segundo Dembogurski *et al.* (2002), Mato Grosso do Sul tem mais de 1000 apicultores, com 15.000 colméias e uma produção estimada em 250 toneladas de mel/ano. Em torno de 98% são pequenos apicultores com exploração fixa e com média de produção de 15 kg/colméia/ano. Os apicultores com boas técnicas de manejo conseguem produzir de 30 a 50 kg de mel/colméia/ano. A apicultura migratória é explorada por poucos apicultores que exploram os reflorestamentos com eucalipto e floradas silvestres, com produção média de 80 Kg/colméia /ano.

Existem atualmente 15 associações de apicultores no Mato Grosso do Sul: nos municípios de Campo Grande, Corumbá, Aquidauana, Nioaque, Rio Brilhante, Dourados, Antonio João, Amambai, Angélica, Nova Andradina, Jardim, Mundo Novo, Miranda, Guia Lopes da Laguna e Cassilândia. Em Dourados os produtores de mel ainda contam com uma Cooperativa de apicultores.

Neste trabalho serão abordados os casos dos apicultores das regiões de Campo Grande, Dourados e Cassilândia. Estes municípios foram escolhidos por apresentarem características para o bom desenvolvimento da apicultura, tanto nas áreas de cerrado nativo e áreas com plantação de eucaliptos, como nas áreas de matas do sul do Estado.

Conforme mencionado, dada a informalidade do setor, não há dados precisos sobre o número de apicultores ou sobre o volume da produção apícola no Brasil, o que se estende para o Mato Grosso do Sul, mas a atividade passou a ganhar importância a partir da criação das associações e cooperativas de apicultores, apresentando bom desempenho produtivo desde o início de sua implantação. Na Tabela 1.1 pode-se verificar o quanto o Estado de Mato Grosso do Sul representa no total produzido no Brasil.

Tabela 1.1: Produção de mel (em kg): Brasil e Mato Grosso do Sul – 2000 a 2006.

Ano	Brasil	Mato Grosso do Sul	% MS*
2000	21.865.144	302.786	1,38%
2001	22.219.675	340.363	1,53%
2002	24.028.652	334.428	1,39%
2003	30.022.404	407.471	1,36%
2004	32.290.462	365.589	1,13%
2005	33.749.666	450.614	1,34%
2006	36.193.868	485.325	1,34%

* Percentual da produção de MS em relação a produção do Brasil

Fonte: IBGE – Pesquisa Pecuária Municipal (2006).

Pode-se observar que a produção em Mato Grosso do Sul manteve-se constante nos últimos anos, isso quando comparada à produção nacional, já que em termos reais houve constante crescimento. Registra-se apenas decréscimos no total produzido nos anos de 2002 e 2004.

Cabe ressaltar, porém, que os números apresentados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divergem da realidade vivenciada pelo Estado de Mato Grosso do Sul, uma vez que informações fornecidas pela Câmara Setorial Consultiva de Apicultura e pelos agentes da cadeia produtiva entrevistados nos mostram uma situação diferente. Segundo essas informações, em 2004, por exemplo, o Estado produziu, aproximadamente, 854.612² kg de mel, valor muito superior aos 365.614 kg fornecidos pelo IBGE.

Mesmo apresentando crescimento, a atividade ainda precisa ser estruturada. Apesar da evidente parceria existente entre os apicultores, torna-se necessário conhecer os principais problemas que impossibilitam o estabelecimento de uma coordenação eficiente, o que proporcionaria ganhos efetivos e uma maior competitividade para o setor.

1.1. Problemática

De recente exploração em Mato Grosso do Sul, o desenvolvimento da cadeia produtiva do mel apresenta uma série de dificuldades, apresentadas em estudos feitos pelo SEBRAE (2006) e Embrapa (REIS, 2003). Isso gera barreiras ao desenvolvimento e à competitividade do setor. A análise do setor apícola no Brasil aponta para problemas e dificuldades presentes em praticamente todos os segmentos/elos da cadeia produtiva, os quais podem ser considerados como válidos para o Mato Grosso do Sul, a saber:

- Utilização de tecnologias impróprias para a produção ou pouca utilização tecnológica;
- Baixo nível de organização dos produtores e de coordenação entre os elos da cadeia;
- Falta de padronização e/ou boas condições higiênicas de extração e manuseio do produto, sem especificação adequada, não atendendo à todo mercado consumidor;

² Ressalta-se que este número não é exato, já que alguns municípios do Estado não disponibilizaram as informações referentes ao volume de produção.

- Comercialização fragmentada;
- Marketing desestruturado e baixo investimento em publicidade;
- Preços baixos pagos aos produtores;
- Desconhecimento de alternativas de venda;
- Sazonalidade na oferta e na demanda dos produtos;
- Altas taxas de impostos impostas aos agentes que atuam na comercialização dos produtos apícolas;
- Excesso de burocracia e desconhecimento de procedimentos administrativos;
- Falta de participação em feiras e eventos nacionais;
- Exigências legais dos Estados importadores;
- Inexistência de uma marca forte para o mel e seus produtos;
- Grande quantidade de apicultores familiares e informais;
- Baixa produtividade em relação a outros países;
- Cadeia produtiva e canais de distribuição pouco desenvolvidos,
- Falta de informações sobre o setor (banco de dados), entre outros.

Pode-se afirmar que a apicultura no Mato Grosso do Sul é desenvolvida, em geral, como atividade secundária. A maior parte dos produtores desenvolve a apicultura fixa, em contraposição à apicultura migratória, que apesar de mais rentável, demanda maior tempo de dedicação e possui um custo de produção elevado. Porém há uma tendência de mudança neste panorama, visto que tem havido acréscimos nos investimentos realizados pelos produtores locais e, também, pela disposição mostrada no sentido de estreitar as relações sociais, trabalhando conjuntamente para obtenção de ganhos em escala, garantindo competitividade.

Quanto à comercialização da produção, a venda direta ao consumidor final é, em geral, realizada informalmente. A quase totalidade da produção é vendida às agroindústrias transformadoras do produto ou entrepostos, através do mecanismo de mercado *spot*.

Praticamente inexistem contratos formalizados entre os elos da cadeia produtiva, apesar de haver certa recorrência nas transações entre os produtores e as agroindústrias.

Para melhor compreender as relações firmadas entre os diferentes agentes utiliza-se o arcabouço teórico desenvolvido pela Economia de Custos de Transação, o qual tem sido utilizado por diversos autores (ZYLBERSZTAJN, 1995; AZEVEDO, 1996; entre outros) tendo como base de análise os custos de transação. A partir das características das transações, considerando principalmente a especificidade dos ativos e a incerteza (o risco associado à transação), identifica-se a mais adequada forma de governança para o sistema (WILLIANSOM, 1993, 1996; BROUSSEAU, 1993; ZYLBERSZTAJN, 1995, 2000). Em outras palavras, identificam-se estruturas de coordenação que minimizem os tais custos de transação e mostrem-se como fatores promotores de competitividade, uma vez que os novos padrões de concorrência não se dão unicamente em nível de empresas, mas, sobretudo, ao nível de sistemas (FARINA, 1999).

A presença de vários produtores, principalmente de micro e pequenas empresas que atuam no processo produtivo e que interagem continuamente com vários outros agentes envolvidos (produtores, clientes, fornecedores, instituições de ensino, governos, bancos, associações e outros) torna necessária uma força de coordenação, denominada governança. Porém, a recorrência das transações entre os agentes da cadeia produtiva pressupõe a existência de instituições informais, baseadas na confiança e na reputação, construída ao longo dos anos, favorecendo o surgimento de convenções e o desenvolvimento de capital social. A formação de capital social e a promoção da governança são elementos fundamentais para a sustentabilidade e o fortalecimento dos sistemas produtivos.

No entanto, as relações estabelecidas entre estas empresas, notadamente suas estruturas de governança e suas relações contratuais ou convencionais, são pouco tratadas na literatura científica. Em especial para o Mato Grosso do Sul, onde as pesquisas realizadas não

contemplam tais relações.

Apresentados os aspectos de informalidade, acrescidos do surgimento de relações de confiança entre os agentes da cadeia produtiva, pode-se considerar a existência de lacunas teóricas da Economia dos Custos de Transação, as quais podem ser preenchidas, de certa forma, pela Teoria Econômica das Convenções, sendo este o ponto em que as duas teorias se complementam.

Neste sentido, o problema apresentado neste trabalho refere-se ao fato de não se conhecer, ainda, quais os mecanismos de governança que se apresentam mais eficientes para Sistemas Agroindustriais pouco estruturados, com relações ainda incipientes entre seus agentes, como é o caso da apicultura.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo Geral

Esta pesquisa tem por objetivo geral identificar os mecanismos de governança mais adequados para o Sistema Agroindustrial do Mel de Mato Grosso do Sul, considerando como suporte teórico a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções.

1.2.2. Objetivos Específicos

1. Caracterizar o sistema agroindustrial (SAG) do mel de Mato Grosso do Sul, em específico das regiões de Campo Grande, Dourados e Cassilândia.
2. Identificar as transações realizadas entre os agentes do sistema agroindustrial e suas características;
3. Identificar as atuais estruturas de governança presentes no SAG do mel de Mato Grosso do Sul;

4. Identificar elementos restritivos à adoção da estrutura de governança mais eficiente para o sistema agroindustrial e propor alternativas à sua eliminação, se for o caso;
5. Contribuir para o desenvolvimento da teoria, no que se refere ao estudo das estruturas de governança, considerando a complementaridade entre a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções.

2. METODOLOGIA

2.1. Método de abordagem

Diretamente relacionado com o problema a ser estudado está a seleção do instrumental metodológico. A escolha dependerá dos vários fatores relacionados com a pesquisa. Para Marconi e Lakatos (2002), tanto os métodos quanto as técnicas devem adequar-se ao problema a ser estudado, às hipóteses levantadas e ao tipo de informantes com que se vai entrar em contato, geralmente não sendo utilizado apenas um método ou uma técnica nas investigações.

O método, segundo Marconi e Lakatos (2001), se caracteriza por uma abordagem mais ampla, em nível de abstração mais elevado, dos fenômenos da natureza e da sociedade. Para realizar a análise das estruturas de governança e das convenções existentes no sistema agroindustrial de mel no Mato Grosso do Sul utilizou-se o método indutivo.

O método indutivo é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas. Portanto, o objetivo dos argumentos indutivos é levar à conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam (MARCONI e LAKATOS, 2004).

A indução, segundo Marconi e Lakatos (2004) realiza-se em três etapas:

- **observação dos fenômenos:** nessa etapa observamos os fatos ou fenômenos e os

analisamos, com a finalidade de descobrir as causas de sua manifestação;

- **descoberta da relação entre eles:** onde procuramos, por intermédio da comparação, aproximar os fatos ou fenômenos, com a finalidade de descobrir a relação constante existente entre eles; e
- **generalização da relação:** nessa última etapa, generalizamos a relação encontrada na etapa anterior, entre os fenômenos e os fatos semelhantes, muitos dos quais ainda não observados (e muitos inclusive inobserváveis).

Marconi e Lakatos (2004) afirmam que o método indutivo se apresenta de duas formas: a completa ou formal, que não induz de alguns casos, mas de todos, sendo que cada um dos elementos inferiores são comprovados pela experiência; e a incompleta ou científica, que não deriva de seus elementos inferiores, enumerados ou provados pela experiência, mas permite induzir, de alguns casos adequadamente observados, e às vezes de uma só observação, aquilo que se pode dizer (afirmar ou negar) dos demais elementos da mesma categoria. Fundamenta-se na causa ou na lei que rege o fenômeno ou fato, constatada em um número significativo de casos (um ou mais), mas não em todos.

2.2. Método de procedimento

Como método de procedimento, este estudo fez uso o método de estudo de casos. Este método é definido por Yin (1989, *apud* CAMPEÃO, 2004, p. 21), como “*uma forma de se fazer pesquisa social empírica ao investigar-se um fenômeno atual dentro do seu contexto de vida-real, onde as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e na situação em que múltiplas fontes de evidência são usadas*”.

A escolha deste método relaciona-se diretamente aos objetivos propostos, possuindo um caráter exploratório, já que é necessário buscar um maior conhecimento sobre o tema ou

problema de pesquisa.

O método de estudos de casos visa, segundo Campeão (2004), investigar fenômenos contemporâneos e reais, priorizando a compreensão de fatos em detrimento à mensuração dos mesmos, estando inseridos neste contexto as pesquisas cujos aspectos são de difícil abordagem quantitativa, como as pesquisas sobre as políticas governamentais, cultura, comportamento organizacional, ações estratégicas, entre outras.

Para Lazzarini (1997, *apud* CAMPEÃO, 2004, p. 22), o estudo de caso surge como "*um método de pesquisa hábil e sensível em analisar um fenômeno dentro do seu contexto mais amplo, em situações onde esta inserção traga reais benefícios à pesquisa*".

Segundo Godoy (1995), o estudo de caso tem se tornado um procedimento particularmente utilizado quando os pesquisadores procuram responder as questões “como” e “por quê” certos fenômenos ocorrem, quando há pouca possibilidade de controle sobre os eventos estudados e quando o foco de interesse é sobre fenômenos atuais, que só poderão ser analisados dentro de algum contexto de vida real.

Sendo assim, para atender aos objetivos desta pesquisa, buscando proporcionar uma visão mais abrangente das formas de organização e coordenação entre os agentes do sistema agroindustrial, levantando um conjunto de evidências comuns aos casos, justifica-se a escolha do método de estudo de casos.

A amostra dos casos foi definida de forma não probabilística e intencional. De acordo com Selltiz *et al.* (1974, *apud* CAMPEÃO, 2004), "*a suposição básica da amostra intencional é de que, com um bom julgamento e uma estratégia adequada, podem ser escolhidos os casos a serem incluídos e, assim, chegar a amostras que sejam satisfatórias para as necessidades da pesquisa*".

2.3. Procedimento de coleta de dados

Toda pesquisa implica o levantamento de dados de variadas fontes, independente dos métodos ou técnicas empregados. Para o levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas, foram utilizadas técnicas de documentação direta e indireta, e observação direta intensiva.

Segundo Marconi e Lakatos (2001), as técnicas de documentação direta e indireta abrangem o levantamento de dados de fontes diversas com o intuito de obter informações sobre o assunto de interesse.

A documentação indireta divide-se em pesquisa documental e pesquisa bibliográfica. Na pesquisa documental a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias, podendo ser recolhidas no momento em que o fato ou fenômeno ocorre, ou depois. A pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já publicada tanto na comunicação escrita quanto na oral, sendo a coleta indireta de dados realizada junto às revistas especializadas do setor, periódicos científicos, dissertações de mestrado, teses de doutorado, entre outras publicações recomendadas (MARCONI e LAKATOS, 2002).

A documentação direta difere-se da indireta pelo fato de que os dados são coletados no local onde os fenômenos ocorrem. A documentação direta subdivide-se em observação direta intensiva e extensiva. Para a realização deste trabalho foi utilizada a observação direta intensiva, a qual abrange as técnicas da observação e da entrevista. A observação utiliza os sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade, não consistindo apenas em ver e ouvir, mas também em examinar fator ou fenômenos que se deseja estudar. A entrevista, por sua vez, é uma conversação efetuada face a face, de maneira metódica, que proporciona ao entrevistador, verbalmente, a informação necessária (MARCONI e LAKATOS, 2001).

Neste estudo foi utilizada a entrevista padronizada ou estruturada que, segundo Marconi e Lakatos (2002), é aquela em que o entrevistador segue um roteiro previamente estabelecido, sendo as perguntas feitas ao indivíduo predeterminadas. Segundo as autoras, o motivo da padronização é obter, dos entrevistados, respostas às mesmas perguntas, permitindo que todas elas sejam comparadas com o mesmo conjunto de perguntas. A entrevista delineou-se com base em questões apoiadas em teorias e hipóteses que interessam à pesquisa.

As entrevistas foram realizadas com os agentes diretamente envolvidos na dinâmica local do sistema agroindustrial do mel. Essa delimitação deve-se, especialmente, ao fato desses agentes, geralmente, possuírem uma visão sistêmica da dinâmica da produção local.

Para análise na região de Campo Grande (MS) foram realizadas 5 (cinco) entrevistas com os agentes caracterizados como produtor/apicultor, 5 (cinco) entrevistas com agentes caracterizados como beneficiador/apicultor, além do secretário da Câmara Setorial Consultiva de apicultura. Para análise na região de Dourados (MS) foi realizada entrevista com o presidente da associação de apicultores daquele município, o qual pode ser caracterizado tanto como produtor/apicultor, quanto como beneficiador/apicultor. Para análise na região de Cassilândia (MS) foi realizada entrevista com o presidente da associação de apicultores daquele município, o qual pode ser caracterizado como produtor/apicultor.

Apesar de a amostra ser reduzida, acredita-se que foi suficiente para evidenciar a realidade vivenciada pelos apicultores nessas regiões. Acrescenta-se que, de acordo com as entrevistas, essa amostra pode ser considerada como suficiente para compreensão das relações entre os agentes deste SAG em todo o Mato Grosso do Sul, com pequenas variações isoladas.

2.4. Identificação das variáveis

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

Inicialmente caracterizaram-se os agentes envolvidos no sistema agroindustrial do mel no Mato Grosso do Sul (produtores, beneficiadores, varejistas, associações, cooperativas, entre outros), bem como caracterizados os entrevistados (nome e posição no referido agente).

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

Quanto às transações, estas estão relacionadas aos arranjos institucionais, e suas dimensões são definidas por suas características básicas, que são: a frequência, a incerteza e as especificidades dos ativos (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN, 1995, 2000). Os custos das transações estão diretamente relacionados a estes fatores, assim como estão relacionados com os pressupostos comportamentais dos agentes (racionalidade limitada e oportunismo). A análise das transações deve determinar qual a importância destes fatores e sua influência na determinação dos modos de coordenação.

Para a caracterização das transações, foram considerados as seguintes variáveis:

1. Nível de racionalidade dos agentes – neste item são apontados a experiência e os conhecimentos dos entrevistados, investigando nível de escolaridade, tempo de atuação na atividade produtiva, entre outros fatores, uma vez que a incerteza na transação e o risco associado dependem do grau de racionalidade dos indivíduos que compõem determinado elo da cadeia produtiva.
2. Identificação do produto transacionado – busca-se a identificação do produto objeto da

transação: mel *in natura*, mel beneficiado, outros produtos derivados da colméia.

3. Identificação da transação em análise – neste item busca-se identificar quais os agentes envolvidos na transação no intuito de caracterizar o sistema agroindustrial do mel (ZYLBERSZTAJN, 2000).
4. Critérios para a realização da transação – buscam-se identificar os critérios considerados pelos agentes que servem de incentivo para a ocorrência da transação, onde os entrevistados indicam os atributos por eles considerados como relevantes para a aquisição do produto em questão (preço, qualidade, prazo, etc.), bem como a importância de cada critério indicado.
5. Identificação do agente coordenador – neste item pretende-se identificar qual o agente do sistema agroindustrial responsável pela coordenação da transação, o que foi detectado a partir de questionamentos sobre quem define o preço do produto transacionado, bem como outros critérios para a aquisição do produto.
6. Existência e grau de importância do ativo específico – por apresentar como referencial teórico a Economia dos Custos de Transação, neste trabalho torna-se necessário avaliar o impacto da especificidade do ativo na identificação dos mecanismos de governança adotados pelos agentes do sistema agroindustrial. Um ativo é considerado específico quando o retorno associado a ele (em valores) depende da continuidade da transação à qual é específico (WILLIAMSON, 1985). A especificidade do ativo é considerada por Zylbersztajn (1995, p. 24) “*o mais importante indutor da forma de governança*”. Neste item serão apresentadas aos entrevistados as especificidades dos ativos em análise, as quais são classificadas por Williamson (1996), em seis categorias, a saber: a) especificidade de lugar, que diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas; b) especificidade de ativos físicos, que se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para

viabilizar o processo produtivo; c) especificidade de ativos humanos, relacionada ao capital humano; d) ativos dedicados, que são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo; e) especificidade temporal, cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso; e f) especificidade de marca, relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado. O objetivo é avaliar o quão específicos são os investimentos realizados para a efetivação das transações.

7. Frequência da transação - a frequência indica a quantidade de vezes que determinadas transações ocorrem entre os agentes, sendo a medida de recorrência da transação (ZYLBERSZTAJN, 2000). Neste sentido, este item pretende avaliar a frequência da transação em estudo, sendo o entrevistado solicitado a relatar se a transação é única, ocasional ou recorrente (WILLIAMSON, 1985).
8. Incerteza na transação - a incerteza é apresentada como uma condição em que os agentes não conhecem os resultados futuros de determinada transação, estando ligada ao comportamento dos agentes (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN, 1995). Neste item o entrevistado foi questionado sobre as incertezas relacionadas à transação em análise, na tentativa de medir se há risco na transação.
9. Formação de capital social – o capital social é o conjunto de características da organização social, onde se inclui as redes de relações, normas de comportamento, valores, confiança, obrigações e canais de informação (PUTNAM, 1994, 2000). A presença de capital social em uma dada população é determinada historicamente pelas práticas culturais, acumuladas por esta mesma população, as quais propiciam aumentos nos graus de confiança de uma sociedade. A confiança é por sua vez alcançada quando há um conhecimento mútuo entre os membros de uma comunidade

e uma forte tradição de ação comunitária (BOURDIEU, 1979; COLEMAN, 1990; ABRAMOVAY, 2000; ALBAGLI e MACIEL, 2002; AMARAL FILHO, 2002). A não cooperação implica na existência de riscos. Neste item tenciona-se identificar se há formação de capital social no sistema agroindustrial do mel no Mato Grosso do Sul, o qual apresenta uma classificação, a saber: a) capital social institucional, é o que descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado; b) capital social extra-comunitário, que são as relações sociais geradoras de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos; e c) capital social comunitário, sendo aquele que corresponde às relações sociais comunitárias dos indivíduos (WOOLCOCK, 1998; CASTILHOS, 2001).

10. Existência de convenções – neste item busca-se identificar a existência de normas de comportamento, códigos de conduta, tradições, reputação (baseada na honestidade e experiências passadas), confiança, entre outros aspectos relacionados às instituições informais. A existência destas instituições permitirá a elaboração de convenções, de modos de coordenação que não passam obrigatoriamente por contratos, o que proporciona uma redução dos custos de transação (ZUCKER, 1986; FAVEREAU, 1989; SALAIS, 1989, 1991; EYMARD-DUVERNAY, 1989; BROUSSEAU, 1993; ORLÉAN, 1994; BOYER e ORLÉAN, 1994; BENKO, 1996; VILPOUX, 1997; SIMÕES, 2001). Para tanto, o questionamento será voltado para a identificação das formas de convenções existentes, as quais são classificadas por Boltansky e Thévenot (1987) em seis formas, a saber: a) convenção de inspiração, baseada na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras; b) convenção doméstica, que tem como princípio superior comum as relações baseadas na tradição, sendo a convenção estabelecida pelas relações de confiança, de hábito e fidelidade entre as pessoas; c) convenção de renome, onde a opinião é o princípio superior

comum, sendo a ordem de grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso; d) convenção cívica, onde a união de todos para a formação da vontade geral é o princípio superior comum; e) convenção mercantil, que tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens, sendo a relação entre as pessoas estabelecida pela concorrência e a sua relação com os objetos determinada pelo lucro; o investimento é feito na oportunidade e no distanciamento emocional; f) convenção industrial, a qual é caracterizada pela eficácia e pelo investimento como a melhor fórmula econômica para atingir essa eficácia, sendo alguns dos atributos desta convenção a especialização, a profissionalização, a *performance*, a medida, a norma, a estratégia, a standardização, a organização, o plano.

11. Estruturas de Governança - a partir das informações levantadas ao longo das entrevistas e com base no arcabouço teórico utilizado, foram identificadas as estruturas de governança adotadas para a transação em análise. Estas formas de coordenação deverão abranger não somente aquelas originalmente propostas por Williamson (1985, 1996) - mercado, relação contratual ou integração vertical -, mas incorporar as relações de confiança existentes entre os agentes do sistema agroindustrial, as quais se configuram sob a forma de convenções, no intuito de reduzir os riscos, contribuindo para a redução dos custos de transação (WILLIAMSON, 1985, 1996; ZYLBERSZTAJN, 1995, 2000; BROUSSEAU, 1993; VILPOUX, 1997). Neste sentido, Vilpoux (1997), elaborou seis classificações para os modos de coordenação (estruturas de governança): a) **mercado**, onde as trocas se realizam sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato; b) **mercado com garantias informais**: onde as trocas no mercado ocorrem entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente; c) **acordos contratuais com garantias fracas**, onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas todos os casos

apresentam fracas garantias, não trazendo os contratos nenhum seguro sobre a realização da transação; d) **acordos contratuais com garantias médias**, ocorrendo da mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais; e) **acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração)**: nesta coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, onde o bom funcionamento vem pelo fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade); f) **integração vertical**: os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O referencial teórico utilizado para o entendimento do problema de pesquisa diz respeito a abordagem sobre **Sistemas Agroindustriais, Teoria Institucional** (abrangendo a Nova Economia Institucional, a Economia dos Custos de Transação e a Teoria das Convenções) e a **Teoria do Capital Social**.

A abordagem institucionalista é utilizada para o entendimento do atual quadro institucional, que gera os modos específicos de produção e coordenação nas cadeias produtivas. A abordagem de Sistemas Agroindustriais é útil para a análise e caracterização do sistema produtivo do mel de abelha.

A utilização destes referenciais teóricos pode ser justificada pela necessidade da presença de três elementos na pesquisa, os quais são contemplados por estas abordagens quando utilizadas em conjunto: a visão de cadeias produtivas, o gerenciamento e coordenação destas cadeias produtivas, e a influência dos aspectos institucionais neste gerenciamento e coordenação das cadeias produtivas. A realização de um estudo que contemple as múltiplas realidades encontradas neste setor do agronegócio brasileiro depende da união destes elementos em uma mesma análise.

A seguir serão descritas estas teorias, sendo inicialmente realizada uma revisão conceitual sobre as abordagens teóricas em agronegócios, com o objetivo de auxiliar no entendimento da evolução sobre o tema. E, na seqüência, é feita uma revisão das Teorias Institucional e do Capital Social.

3.1. SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS

Com o processo de modernização da agricultura, esta deixou de ser auto-suficiente na forma de produzir e passou a fazer parte de uma dinâmica ligada ao setor industrial, com relações inter-setoriais à montante e à jusante da unidade produtiva, formando o sistema do *agribusiness* ou agronegócio.

No Brasil o termo é recente. Mas ele aparece pela primeira vez em 1957, a partir do trabalho de Davis e Goldberg, sendo definido inicialmente como sendo

a soma de todas as operações associadas à produção e distribuição de insumos agrícolas, operações realizadas nas unidades agrícolas bem como as ações de estocagem, processamento e distribuição dos produtos, e também dos produtos derivados (DAVIS e GOLDBERG, 1957).

As atividades agrícolas não mais poderiam ser consideradas isoladamente, mas agora constituindo uma cadeia produtiva abrangendo os segmentos antes, dentro e pós-porteira, a chamada visão sistêmica³.

Visto como um sistema complexo, Goldberg introduz, em 1968, o conceito de sistema agroindustrial, ou *Commodity System Approach* (CSA), partindo da análise dentro da visão sistêmica de três produtos do *agribusiness* norte-americano: soja, trigo e laranja.

O Sistema Agroindustrial, conforme definido por Goldberg,

engloba todos os participantes envolvidos na produção, processamento e marketing de produto específico. Inclui o suprimento das fazendas, as fazendas, operações de estocagens, processamento, atacado e varejo envolvidos em um fluxo desde os insumos até o consumidor final. Inclui as instituições que afetam e coordenam os estágios sucessivos do fluxo do produto, tais como Governo, associações e mercados futuros (GOLDBERG, 1968 *apud* NEVES, 1996).

³ A visão sistêmica engloba os setores denominados de “antes da porteira”, que são os fornecedores de insumos, o setor “dentro da porteira”, com as atividades das unidades produtivas, e o setor “pós porteira”, incluindo o armazenamento, beneficiamento, industrialização, embalagem, distribuição, consumo de produtores alimentares, fibras e produtos energéticos provenientes da biomassa. (NEVES, 1996).

O CSA teve como base a teoria neoclássica da produção, e em especial a matriz insumo-produto de Leontieff, enfatizando assim a questão de dependência inter-setorial da economia do *agribusiness* (ZYLBERSZTAJN, 2000). Entretanto, segundo este mesmo autor, já em 1968, o aparato conceitual utilizado não é mais baseado na matriz insumo-produto, mas sim nos conceitos clássicos da Organização Industrial referente ao paradigma de Estrutura-Condução-Desempenho para a análise dos sistemas produtivos.

O enfoque de CSA considera dois níveis de agregação: o primeiro, no nível da firma e, o segundo, os ambientes macroeconômico e institucional que afetam a capacidade de coordenação do sistema (ZYLBERSZTAJN, 2000).

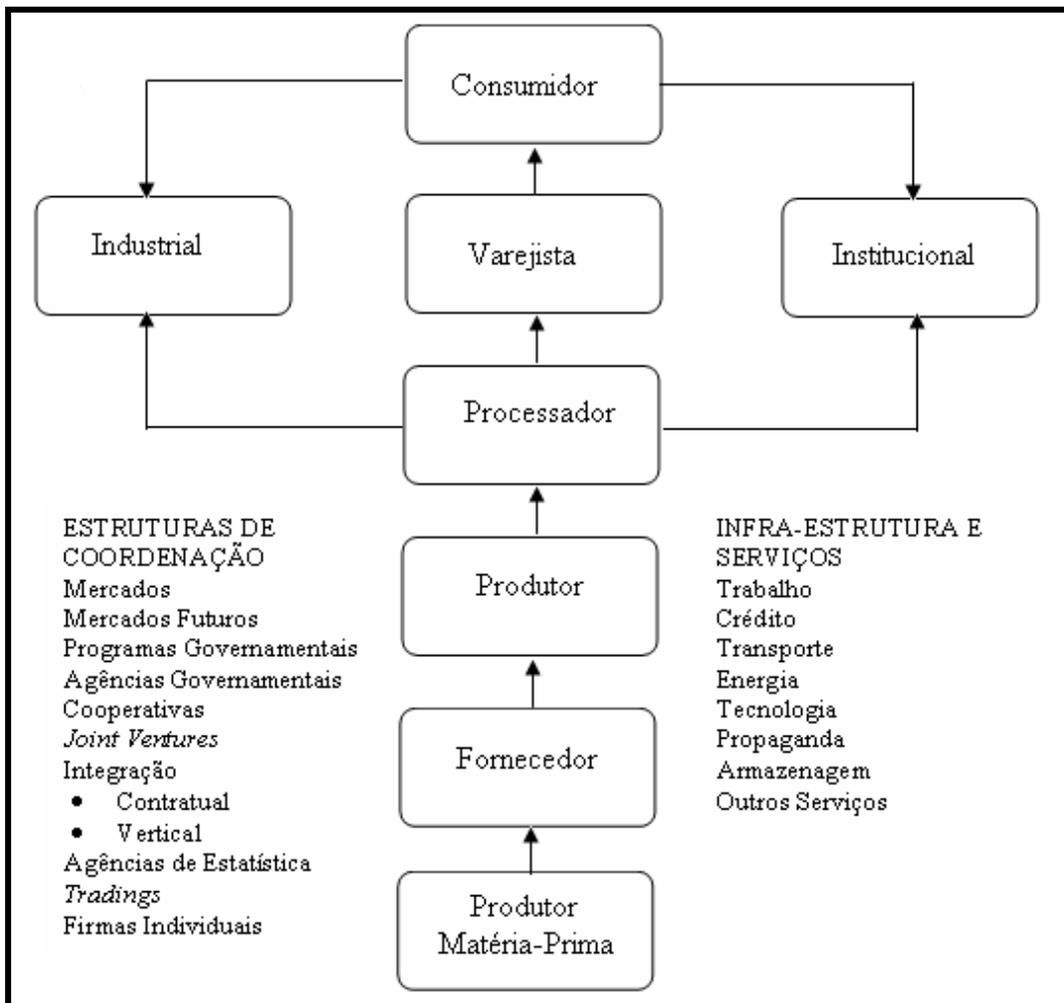


Figura 3.1: Enfoque de Sistemas de Agribusiness

Fonte: SHELMAN (1991, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000).

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

Seguindo a abordagem sistêmica para análise do agronegócio, surge durante a década de 1960, no âmbito da escola industrial francesa, a noção de *analyse de filière* (BATALHA e SILVA, 2001). Esse conceito é aplicado à seqüência de atividades que transformam uma *commodity* em um produto pronto para o consumidor final.

Morvan (1985, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 9), define o conceito como:

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

Para Morvan (1985, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000), o conceito de *filière* ou cadeia focaliza aspectos do produto industrial e não enfatiza o preço no processo de coordenação do sistema. Tal conceito procura aproximar a organização industrial das necessidades da gestão pública.

Tanto a linha de pensamento francesa (*filière*) quanto a americana (CSA), tem pontos convergentes e divergentes. Ambas tem caráter descritivo e analisam o processo produtivo como uma seqüência dependente de operações. Quanto a estratégia, o conceito de cadeias volta-se para ações governamentais enquanto o enfoque de CSA focaliza as estratégias das corporações. Os dois modelos compartilham da análise sistêmica e enfatizam a variável tecnológica. Ambos os conceitos demonstram a necessidade de haver uma coordenação dos sistemas para que seja competitivo (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Além destes conceitos, encontram-se na literatura diversas terminologias que são utilizadas para tratar de questões relacionadas ao agronegócio. Batalha e Silva (2001) apontam para a existência de confusão na literatura quanto as expressões Sistema Agroindustrial, Complexo Agroindustrial, Cadeia de Produção Agroindustrial e Agronegócio.

Para Batalha e Silva (2001, p. 32-34), cada uma destas terminologias reflete um nível de análise do Sistema Agroindustrial, e são por eles assim caracterizadas:

a) **Sistema Agroindustrial (SAI)** – conjunto de atividades que concorrem para a produção de produtos agroindustriais, desde a produção de insumos até a chegada do produto final ao consumidor. Não está associado a nenhuma matéria-prima agropecuária ou produto final específico. Assemelha-se a definição inicial de *agribusiness* proposta por Goldberg.

b) **Complexo Agroindustrial** – tem como ponto de partida determinada matéria-prima de base, seguido de diferentes processos industriais e comerciais que ela pode sofrer até se transformar em diferentes produtos finais.

c) **Cadeia de Produção Agroindustrial** – é definida a partir da identificação de determinado produto final. Após sua identificação, cabe ir encadeando, de jusante a montante, as várias operações técnicas, comerciais e logísticas, necessárias a sua produção.

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

O SAG é visto como “*um conjunto de relações contratuais entre empresas e agentes especializados*” (ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 13). Ressalta-se a importância do ambiente institucional e das organizações de suporte ao funcionamento da cadeia. O papel das

instituições e os aspectos contratuais são identificados como mecanismos de coordenação dos Sistemas Agroindustriais

Assim, observa-se uma forte ligação desta abordagem com a escola neo-institucionalista de North (1990) e Williamson (1991). Portanto, Zylbersztajn (1995) identificando um espaço para inclusão da análise institucional, propõe a aplicação da teoria relacionada a Nova Economia Institucional, onde são analisadas as estruturas, as regras e os comportamentos dos agentes, em especial a Economia dos Custos de Transação e a Teoria dos Contratos nos estudos das cadeias agroindustriais. Parte-se do pressuposto de que as instituições (regra, normas formais e informais, valores, etc.) fornecem a base ao processo de coordenação, promovendo incentivos e controles ao longo da cadeia, estando estas articulações internas ligadas diretamente à competitividade do sistema.

A figura 3.2 apresenta o SAG, visto como um fluxo, onde podemos observar os agentes que o constituem, as relações (transações) entre eles, amparado por duas margens: uma representada pelo ambiente organizacional e outra pelo ambiente institucional.

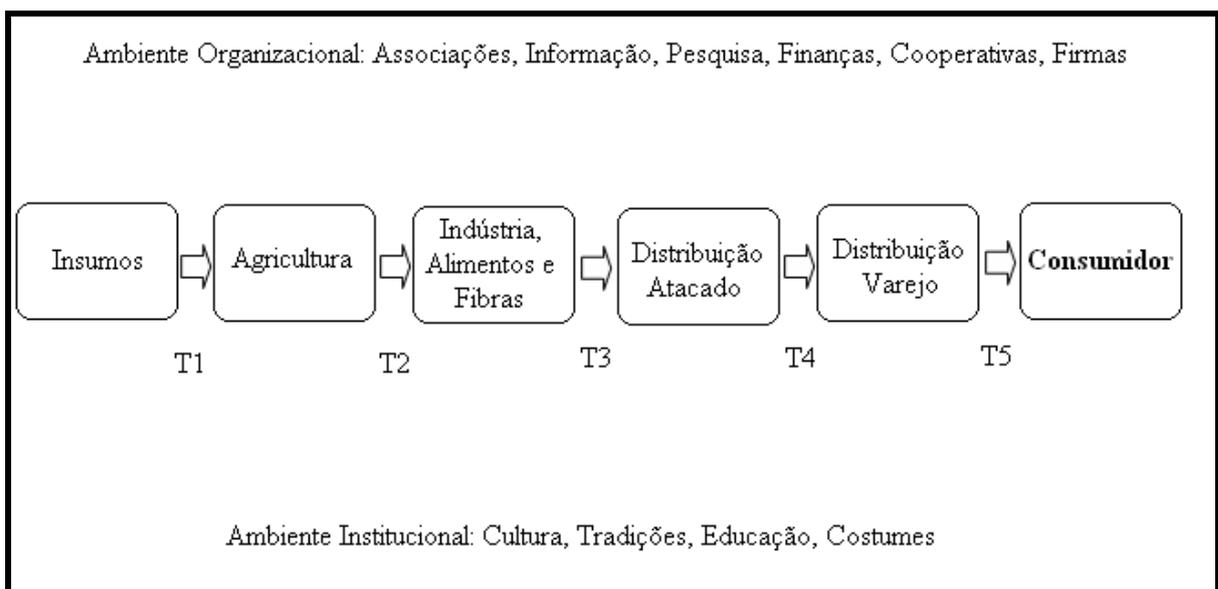


Figura 3.2: Sistema Agroindustrial e Transações Típicas

Fonte: ZYLBERSZTAJN (2000, p. 14)

O ambiente institucional é representado pelas leis, tradições e costumes que caracterizam as diferentes sociedades. As organizações são aquelas estruturas que dão suportes ao funcionamento do SAG, tais como: as empresas, universidades, cooperativas e associações de produtores, entre outros. São os agentes que fazem o SAG funcionar.

Saes (2000) analisa o papel das organizações que atuam no *agribusiness* e como ocorrem o seu surgimento, apresentando os conceitos de ambiente institucional e organizacional em que estão inseridos os Sistemas Agroindustriais. Define o ambiente institucional como aquele composto de um conjunto de regras⁴, tanto formais quanto informais, sendo que estas possuem o objetivo de restringir o comportamento dos indivíduos e criar uma estrutura que permita a interação humana nos campos políticos, sociais e econômicos.

O ambiente organizacional é aquele composto pelas organizações que representam o comportamento cooperativo, de indivíduos que se unem em busca de determinado fim, constituindo grupos políticos (partidos), sociais (igrejas, clubes), educacionais (escolas, universidades) e econômicos (empresas, sindicatos, câmaras setoriais, associações, cooperativas e agências governamentais) (SAES, 2000).

Podem-se compreender, então, os sistemas agroindustriais como um nexos de transações, que vão desde o produtor e fornecedor de insumos até o consumidor final, o que permite identificar as formas de coordenação (governança) em cada relação entre os agentes.

A governança é definida por Farina (1999) como a forma de coordenar as transações entre as empresas, incentivando o comportamento desejado e ao mesmo tempo controlando-os, sendo esta conseguida através de mecanismos de preços, quando o produto possui baixa

⁴ As regras formais são aquelas criadas e estabelecidas por algum poder legítimo (constituição de um país, leis, estatutos das organizações) e as regras informais são aquelas que fazem parte da herança cultural ou de um conjunto de valores transmitidos socialmente (tabus, costumes, tradições e códigos tácitos de conduta) (SAES, 2000).

especificidade ou é ofertada por vários produtores, ou através de elaboração de contratos onde se estipulam os mecanismos de incentivo e controle, por meio de multas ou prêmios por resultados.

Na próxima seção serão tratados de forma detalhada os aspectos referentes às instituições formais e informais, bem como as estruturas de governança.

3.2. TEORIA INSTITUCIONAL

A abordagem institucional surge como uma nova forma de analisar o ambiente e os aspectos internos e externos em que os agentes econômicos estão inseridos, a partir de novos fatores que afetam diretamente os resultados das organizações.

Carvalho, Vieira e Lopes (1999) afirmam que o processo de institucionalização pode ser descrito como a substituição dos fatores técnicos pelos valores na determinação das tarefas organizativas. Este enfoque desenvolveu-se, segundo os autores, em três orientações distintas: econômica, política e sociológica.

Hall e Taylor (1996, *apud* THÉRET, 2003) preocupavam-se em avaliar a variedade de novos institucionalismos presentes no interior de uma mesma disciplina, mas sua grande contribuição está em identificar que em Ciência Política desenvolveram-se três novos institucionalismos e não apenas um, sendo eles: o institucionalismo histórico, o institucionalismo da escolha racional e o institucionalismo sociológico.

Théret (2003) descreve estes novos institucionalismos: na Economia está presente o institucionalismo da escolha racional, sob a forma da Nova Economia Institucional; o institucionalismo sociológico, da teoria das organizações, assume a forma de uma Economia das Convenções; e o institucionalismo histórico apresenta-se sob a forma de Teoria da Regulação. Para a realização deste trabalho, apenas os institucionalismos da escolha racional

e sociológicos serão abordados.

Além disso, Théret (2003) identifica três correntes, com objetos correspondentes, que fazem parte da Nova Economia Institucional: uma preocupada com as formas de organização, especificamente a firma (Coase, Williamson), outra com a história econômica e a mudança institucional (North, Matthews) e a última com as situações de equilíbrio no contexto de interações estratégicas (teoria dos jogos, Schelling, Schotter, Shubik).

Para o desenvolvimento deste trabalho, serão abordadas especificamente a Nova Economia Institucional e a Teoria das Convenções, para compreensão das formas eficientes de governança no SAG de mel de abelha. Será também apresentada teoria sobre o capital social.

3.2.1. A Nova Economia Institucional

Um novo paradigma conhecido como Nova Economia Institucional (NEI) surge nos estudos das organizações a partir dos trabalhos de Ronald Coase, em 1937. Este novo conceito passa a considerar as organizações como uma relação entre agentes realizada através de contratos, ou seja, considera não somente os custos de produção, como na economia neoclássica, mas também outros tipos de custos, como os de funcionamento dos mercados, mais especificamente, aqueles associados às transações.

Segundo Joskow (1995, *apud* FARINA, 1999) a Nova Economia Institucional (NEI) é uma extensão da Moderna Organização Industrial, enriquecendo-a com uma especificação mais completa e detalhada do ambiente institucional⁵ e das variáveis transacionais que caracterizam a organização das firmas e dos mercados.

⁵ O ambiente institucional é o conjunto de regras políticas, sociais e legais que estabelecem a base para a produção, a troca e a distribuição (DAVIS e NORTH, 1971).

Williamson (1989), ao apresentar a evolução conceitual da NEI, demonstra que o corpo teórico atual foi construído a partir dos trabalhos pioneiros desenvolvidos por Commons (1934), Coase (1937), Barnard (1938), Hayek (1945), Shulman (1955), Knight (1965), Arrow (1969), entre outros.

A Nova Economia Institucional, de acordo com Williamson (1996, *apud* AZEVEDO, 1996), afirma que: as instituições são importantes e suscetíveis de análise; é diferente, mas não hostil à ortodoxia; e é um agrupamento interdisciplinar de Direito, Economia e Teoria das Organizações. A NEI apresenta ainda duas linhas de pesquisa que são complementares entre si, denominadas Ambiente Institucional (Institutional Environment) e Instituições de Governança (Institutions of Governance) (WILLIAMSON, 1991, *apud* AZEVEDO, 1996).

A abordagem do Ambiente Institucional, onde os trabalhos de Coase (1957), Davis e North (1971) e North (1986,1991) são mais representativos, tem como enfoque central a análise das macro-instituições e seu efeito sobre o desempenho econômico e as relações entre as instituições. A segunda linha tem enfoque centrado nas micro-instituições, conhecida como a abordagem das Estruturas de Governança ou Teoria dos Contratos, sendo os trabalhos de Coase (1957) e Williamson (1993, 1996) importantes referências de pesquisa. Seu foco central é identificar como diferentes estruturas de governança alinham-se aos atributos da transação.

Procurando relacionar as duas abordagens, Williamson (1993, *apud* MACHADO, 2002) propôs um esquema de três níveis onde o ambiente institucional, as organizações e os indivíduos interagem entre si, influenciando-se mutuamente, conforme a Figura 3.3:

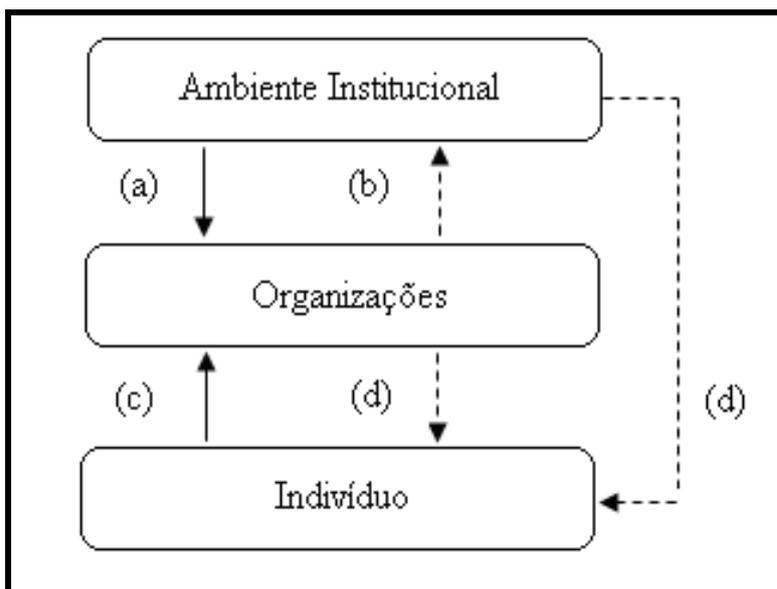


Figura 3.3: Esquema de três níveis de Williamson

Fonte: WILLIAMSON (1993, *apud* MACHADO, 2002)

De acordo com esse esquema, as restrições ou oportunidades para o desenvolvimento das organizações são representadas tanto pelo ambiente institucional como pelos indivíduos (SAES, 2000). A linha (a) representa o ambiente institucional enquanto fornecedor de um conjunto de regras que determinam as formas organizacionais. Os indivíduos, representados pela linha (c), influenciam as organizações por meio de ações geradas por atributos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo). As linhas tracejadas (b) e (d) representam as ações estratégicas adotadas pelas organizações sobre o ambiente institucional e indivíduos.

Assim, as abordagens de Estruturas de Governança e do Ambiente Institucional, quando associadas à Teoria Industrial Moderna, fornecem um instrumental analítico que permitem um amplo e completo entendimento da organização do mercado e seu desempenho (MACHADO, 2002).

A partir das inter-relações entre estes três níveis, Williamson constrói seu arcabouço teórico, que será tratado como parte integrante da Teoria da Economia de Custos de Transação (ECT).

3.2.2. As Instituições e as Organizações

A principal referência em relação ao antigo institucionalismo, para a NEI, é Commons. Para este autor, a maior contribuição da economia institucional era a explicação da importância da ação coletiva, onde o grau de cooperação exigido para se obter eficiência surgia não de uma pressuposta harmonia de interesses, mas da invenção de instituições, que colocariam ordem no conflito, entendendo-a como um conjunto de normas funcionais de ação coletiva (COMMONS, 1934, *apud* WILLIAMSON, 1991).

Sob esse enfoque, cabe destacar a concepção de instituição proposta por North, o qual afirma serem as instituições imposições criadas pelos humanos, tendo por objetivo estruturar e limitar suas interações. Compõem-se de imposições formais (por exemplo, regras, leis, constituições), informais (por exemplo, normas de comportamento, convenções, códigos de conduta) e suas respectivas características impositivas. Em conjunto, definem a estrutura de incentivos das sociedades e, especificamente, das economias (NORTH, 1993).

Para North (1993), as instituições e a tecnologia utilizada determinam os custos de transação e as transformações que se somam aos custos de produção. Quando existem custos de transação significativos, as instituições de mercado se desenham para induzir os atores a adquirir a informação essencial que os levará a corrigir seus modelos.

É a interação entre as instituições e organizações que dá forma à evolução institucional de uma economia. Para North (1993), se as instituições são as regras do jogo, as organizações e seus empresários são os jogadores.

As organizações constituem-se de grupos de indivíduos unidos por um propósito comum com o fim de alcançar certos objetivos. As organizações podem ser políticas (por exemplo, partidos políticos, o senado, um conselho municipal, agências reguladoras), econômicas (empresas, sindicatos, cooperativas, grupos familiares), sociais (igrejas, clubes,

associações esportivas) e educacionais (escolas, universidades, centros de capacitação vocacional) (NORTH, 1993).

As organizações criadas refletem as oportunidades oferecidas pelas instituições. Tanto instituições quanto organizações fornecem a estrutura para as interações humanas, sendo a redução das incertezas o principal papel das instituições.

3.2.3. Economia dos Custos de Transação

Quando um bem ou serviço chega ao consumidor final, muitas transações foram realizadas ao longo de uma cadeia produtiva. Transação, segundo Williamson (1985, *apud* NEVES, 1999, p. 73), “*é a transformação de um determinado produto através de interfaces tecnologicamente separáveis.*”

Segundo Azevedo (1996), a economia dos custos de transação (ECT) estuda como parceiros em uma transação protegem-se dos riscos associados às relações de troca. A redução dos riscos implica a redução dos custos de transação.

Os custos de transação foram definidos como:

os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo, bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico (WILLIAMSON, 1993, *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 14).

Ainda segundo Zylbersztajn (1995, p. 15), o objetivo da denominada Economia dos Custos de Transação (ECT) é

estudar o custo das transações como o indutor dos modos alternativos de organização da produção (governança) dentro de um arcabouço analítico institucional. Assim a unidade de análise fundamental passa a ser a transação, onde são negociados direitos de propriedade.

A Economia dos Custos de Transação é um enfoque institucional para os estudos das organizações econômicas, onde as transações são as unidades básicas da análise. Comparativamente com outros estudos das organizações econômicas, Williamson (1985, *apud* SCHULTZ, 2001) descreve a ECT como: mais micro-analítica; consciente de seus supostos condutistas (incorporando pressupostos comportamentais na análise); introduz e desenvolve maior importância econômica às especificidades dos ativos; recorre à análise institucional; considera a empresa como uma estrutura de governança e não como uma função de produção com ênfase na tecnologia e propriedade e atribui maior peso às instituições contratuais.

Os custos de transação são, portanto, os custos de conduzir o sistema econômico, tendo como unidade econômica básica a transação (WILLIAMSON, 1996). Trata-se de uma teoria que permite analisar as organizações e o seu relacionamento com o mercado e as instituições a partir das características das transações e de pressupostos comportamentos, que serão explicados a seguir.

3.2.3.1. Características das transações

As transações estão relacionadas aos arranjos institucionais, que diferem entre si principalmente quanto à eficiência em custos de transação. Portanto, conhecendo-se as dimensões significativas das transações é possível prever os arranjos institucionais. Os atributos são responsáveis por suas dimensões, definindo as características básicas, que são: a frequência, a incerteza e as especificidades dos ativos (WILLIAMSON, 1985).

3.2.3.1.1. *Frequência*

A frequência indica a quantidade de vezes que determinadas transações ocorrem entre os agentes, sendo a medida de recorrência da transação. A relação contratual entre as duas

partes é diretamente influenciada por esse atributo, uma vez que surgem formas contratuais alternativas a partir de diferentes frequências de transação (ZYLBERSZTAJN, 2000).

A frequência das transações afeta os custos de negociar, elaborar e monitorar contratos, assim como o comportamento dos agentes quanto ao oportunismo e à construção de reputação⁶. À medida que a frequência aumenta, principalmente entre os mesmos agentes, caem os custos relativos aos contratos e os ganhos provenientes de ações oportunistas, visto que eles podem interromper o relacionamento. Por outro lado, o aumento da frequência aumenta os incentivos para a construção de reputação positiva entre os agentes, pelo reforço à redução já mencionada nos custos relativos aos contratos.

Williamson (1985) classifica a frequência em recorrente ou ocasional e desenvolve modelos de governança combinando a especificidade do ativo e a frequência.

Zylbersztajn (2000) afirma que a repetição da transação, permitindo a criação de reputação, leva à diminuição dos custos de transação, uma vez que permite haver modificações nas cláusulas de salvaguardas⁷ contratuais, o que reduz os custos de preparar e monitorar dos contratos.

3.2.3.1.2. *Incerteza*

A incerteza é apresentada como uma condição em que os agentes não conhecem os resultados futuros de determinada transação, estando associado ao pressuposto comportamental da racionalidade limitada.

O risco associado à transação, segundo Zylbersztajn (1995, p. 24),

afeta a forma pela qual os resíduos são distribuídos entre os participantes da transação. O fator risco associado à existência de possibilidades de

⁶ A reputação, segundo Zylbersztajn (2000, p. 28), “*pode ser visualizada como a perda potencial de uma renda futura por uma das partes, caso esta venha a romper o contrato de modo oportunístico, impedindo a continuidade da transação.*”

⁷ “Salvaguardas são as medidas de segurança introduzidas nos contratos para reduzir o risco quanto a descumprimentos ou quebras contratuais. As salvaguardas podem ser na forma de penalidade e/ou com base em leis que permitam a resolução de futuros conflitos” (FALCÃO, 2002, p. 49).

oportunismo implica na adição de custos às transações que ocorrem via mercado, motivando a estruturação de formas de governança alternativas.

Aparentemente, quanto maior a incerteza, maiores os custos de transação em razão de uma maior necessidade de salvaguardas nos contratos. Para Vilpoux (1997), o risco é a característica das transações mais difícil de ser mensurado, o que é explicado por um grande número de fatores. Isso porque, além do comportamento dos agentes, o nível de risco associado às transações é influenciado também pelo ambiente.

3.2.3.1.3. *Especificidade dos ativos*

Um ativo é considerado específico quando o retorno associado a ele (em valores) depende da continuidade da transação à qual é específico. Para Williamson (1985), um ativo específico é um investimento especializado que não pode ser transferido facilmente para usos alternativos sem perda do valor produtivo.

Zylbersztajn (1995, p. 24) considera a especificidade dos ativos “*o mais importante indutor da forma de governança, uma vez que ativos mais específicos estão associados a formas de dependência bilateral que irá implicar na estruturação de formas organizacionais apropriadas.*”

A especificidade do ativo refere-se a perda do valor dos ativos transacionados no caso de a transação não ser realizada ou quando houver quebra de contrato. Quanto maior a especificidade envolvida na transação, maior o risco e, conseqüentemente, maior o custo de transação.

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

- a) especificidade de lugar, que diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas;
- b) especificidade de ativos físicos, que se refere à necessidade de determinados

- equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo;
- c) especificidade de ativos humanos, relacionada ao capital humano;
 - d) ativos dedicados, que são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo;
 - e) especificidade temporal, cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso; e
 - f) especificidade de marca, relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado.

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

Além das características das transações, o comportamento dos agentes também influencia os custos das transações e a escolha das formas de governança mais eficientes.

3.2.3.2. Pressupostos comportamentais dos agentes

Dois pressupostos são fundamentais para a compreensão da ECT: o oportunismo e a racionalidade limitada. Eles estão associados ao comportamento dos indivíduos.

3.2.3.2.1. *Oportunismo*

O oportunismo é um comportamento aético que tem seus custos para os agentes que estão transacionando. Esse ato relaciona-se com o fato de que as pessoas têm atitudes visando beneficiar a si próprias.

Segundo Williamson (1985), oportunismo é a busca do auto-interesse com avidez. Ressalte-se que o pressuposto não é de que todos os indivíduos agem sempre oportunisticamente, mas basta um ter essa atitude para ser necessária a utilização de contratos,

demandando tempo e custos para seu monitoramento. Para Zylbersztajn (1995, p. 17), “o oportunismo parte de um princípio de jogo não cooperativo, onde a informação que um agente possa ter sobre a realidade não acessível a outro agente, pode permitir que o primeiro desfrute de algum benefício do tipo monopolístico”.

Conforme assinalam Farina *et al.* (1997, p. 78), existem duas formas de comportamento oportunista: a primeira - *ex-ante* - em que uma parte age aeticamente, antes de se efetivar a transação e, a segunda - *ex-post* - em que o comportamento aético se verifica durante a vigência do contrato, o chamado risco moral.

Porém, Zylbersztajn (2000) afirma que existem três razões que explicam o fato de alguns indivíduos não quebrarem os contratos, preferindo sua continuidade, sendo elas:

- a) *reputação* – já apresentado anteriormente, supõem que o indivíduo não rompe o contrato porque o custo do rompimento supera os benefícios para o agente ao computar o valor presente da renda futura;
- b) *garantias legais* – há um desestímulo para a quebra contratual oportunística quando existem mecanismos punitivos instituídos pela sociedade. Esses mecanismos podem ser formais (por exemplo, a legislação de um país) ou informais (como as sanções impostas pela sociedade através de códigos de conduta informais); e
- c) *princípios éticos* – existem organizações que estabilizam seus contratos a partir do princípio ético dos seus membros, ou seja, dos códigos de conduta definidos pelo grupo.

3.2.3.2.2. Racionalidade Limitada

O outro pressuposto comportamental, a racionalidade limitada, deriva da convicção de que os agentes econômicos, embora tentem pautar suas ações em moldes estritamente racionais, só conseguem fazê-lo de modo parcial, dada a assimetria informacional e a restrita capacidade de processamento das informações. Para Zylbersztajn (2000, p. 33), “*se eles*

fossem plenamente racionais, seriam capazes de formular contratos completos e não surgiria a necessidade de se estruturar formas sofisticadas de governança.”

Williamson (1993) conceitua racionalidade limitada como um comportamento com o qual os indivíduos não conseguem desenvolver de forma plena a sua capacidade cognitiva, deixando a desejar em algumas situações por essa limitação. O autor define o conceito da seguinte forma:

Racionalidade limitada refere-se ao comportamento que pretende ser racional mas consegue sê-lo apenas de forma limitada. Resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação. Todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada (WILLIAMSON, 1993, *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 17).

Os pressupostos comportamentais apresentados estão relacionados com a incompletude dos contratos, sendo, portanto, associados aos custos de monitoramento ou a inclusão de salvaguardas contratuais. Sempre existirá uma falha ou lacuna pela própria complexidade dos contratos e limitação do ser humano. Essas falhas serão aproveitadas para ações oportunistas dos indivíduos. Surge, então, a necessidade de escolha da estrutura de governança apropriada para a realização de uma transação específica.

3.2.4. Relações Contratuais

Os contratos são tratados com grande ênfase, tendo um papel fundamental na NEI, uma vez que cada estrutura de governança detém uma forma de combinação entre os agentes que é mais compatível com um determinado contrato, pois a sua função é facilitar as trocas de produtos ou serviços entre esses agentes.

A existência de uma variedade de arranjos contratuais, sob a ótica da ECT, advém das diferenças de atributos das transações reguladas por estes contratos (WILLIAMSON, 1985).

Esta diferenciação de tipologias está associada a aspectos de eficiência das transações.

Williamson (1985, *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995), classifica os contratos de três formas: o contrato clássico, o neoclássico e o relacional, cujas características são apresentadas a seguir.

O contrato clássico está relacionado a transações isoladas e descontínuas, típicas da concorrência perfeita da economia neoclássica. Para a implementação dos contratos clássicos seriam necessárias condições especiais, como a irrelevância da identidade dos agentes, a natureza plenamente definida do contrato, a inflexibilidade corretiva e a clara definição entre fazer e não fazer parte da transação. Como no mundo real a norma é definida pelos contratos incompletos, os contratos clássicos podem ser considerados como referência teórica (ZYLBERSZTAJN, 1995). Praticamente, inexistente custo de transação nessa forma contratual, que é usada para pequenas transações, que não justificam grandes estruturas contratuais.

Os contratos neoclássicos caracterizam-se pela identificação das partes, pela continuidade e recorrência da relação e pela manutenção do contrato original como referência para a negociação. Assim, “*o contrato neoclássico caracteriza-se pelo manifesto desejo de manutenção da relação contratual*” (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 55).

São utilizados contratos neoclássicos quando as transações se estendem no longo prazo e a variável incerteza é relevante. Nessa situação, não há condições de prever todas as formas de contingência que podem ocorrer ao longo do tempo que for estabelecido o contrato. Serão necessárias constantes adaptações no momento em que as contingências forem aparecendo, devendo ser negociadas uma a uma pelas partes.

Com relação aos custos de negociação, Zylbersztajn (1995, p. 56) afirma que, se os mesmos forem “*muito elevados em face aos retornos esperados, pode emergir uma solução de terminação contratual*”. Esta solução pode estar prevista no contrato original, uma vez que pode demandar a alocação de perdas entre as partes, referentes a investimentos em ativos não

reutilizáveis.

O contrato relacional é a alternativa contratual quando a duração e a complexidade dos contratos são elevadas. Ao contrário do contrato neoclássico, que tem como referência o contrato original, esse contrato considera todo o conjunto de fatores para a reconstrução contratual. Caracteriza-se pela sua flexibilidade e possibilidade de renegociação, diante do ambiente de incertezas que permeia as transações. *“Troca-se o esforço de desenhar um contrato completo, pelo esforço de manter um sistema negocial continuado”* (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 57).

3.2.5. Estruturas de Governança e as Relações Contratuais

A partir dos atributos das transações, dos pressupostos comportamentais e tendo sido identificado o ambiente institucional e definidos as diferentes relações contratuais, pode-se identificar a estrutura de governança apropriada para as diversas transações. A figura 3.4 apresenta a forma de inter-relacionamento destas variáveis de modo a induzir formas de governança que viabilizem a redução de custos de transação.

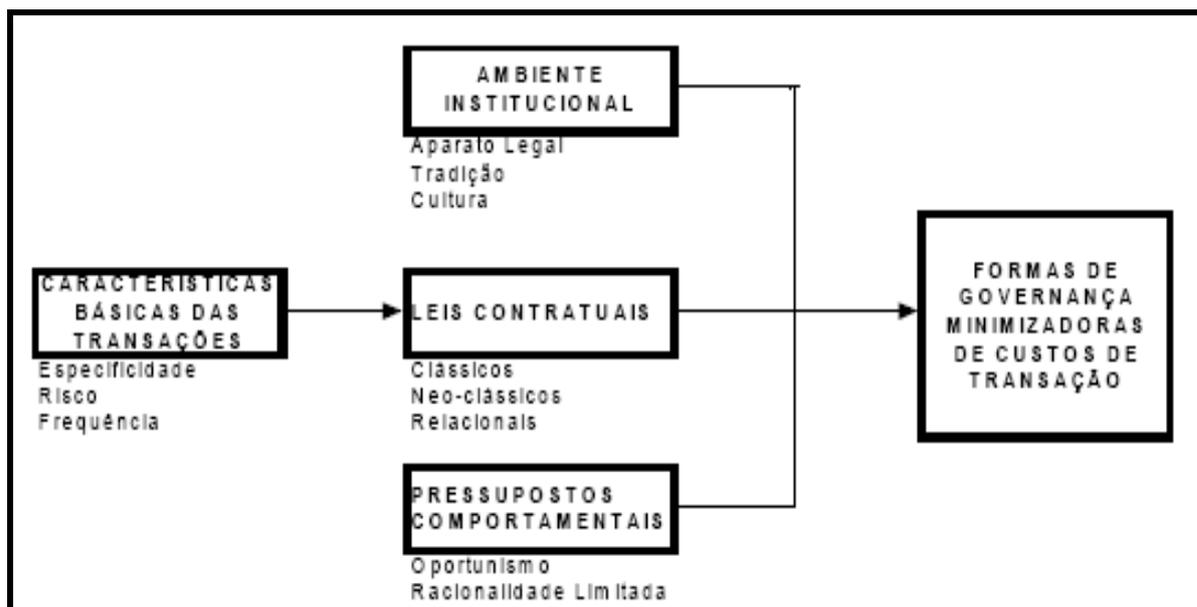


Figura 3.4: Esquema da Indução das Formas de Governança.

Fonte: ZYLBERSZTAJN (1995, p. 23)

Focalizando a economia dos custos de transação, Williamson (1996) apresenta uma análise comparativa entre as formas alternativas de governança – **mercado, estruturas híbridas e hierarquia**. O autor busca identificar os atributos chave nesta análise e como eles variam entre as diferentes formas organizacionais.

A partir dos conceitos apresentados pela NEI, já não se pode entender a firma apenas como um nexos de contratos, mas esta passa a ser entendida também pela forma de governança que os contratos estabelecem (ZYLBERSZTAJN e FARINA, 1999 *apud* CALEMAN, 2005).

Conforme Peterson *et al.* (2001), os modos de governança variam de mercado *spot* à hierarquia, num modelo contínuo. Faz-se necessário levar em consideração, para a escolha da melhor forma de governança, os atributos básicos das transações e os pressupostos comportamentais.

Adequando-se os contratos de acordo com a estrutura de governança, haverá fortes indícios de que ocorrerá diminuição dos custos de transação. O quadro 3.1 mostra as relações entre os atributos da transação e as formas de governanças apropriadas para cada caso:

		Incerteza		
		Baixa	Média	Alta
Especificidade dos ativos	Baixa	Mercado	Mercado	Mercado
	Média	Contrato	Contrato ou Integração vertical	Contrato ou Integração vertical
	Alta	Contrato	Contrato ou Integração vertical	Integração vertical

Quadro 3.1: Alinhamento dos Contratos

Fonte: BRICKLEY, SMITH e ZIMMERMAN (1997, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 34).

A partir da abordagem de custos de transação, Brickley, Smith e Zimmerman (1997) apresentam um modelo que indica as formas de governança mais prováveis, combinando três níveis (baixo, médio e alto) de especificidade de ativos e de incerteza. Assim, quando a especificidade de ativos é baixa, a configuração ideal é o uso de transações de mercado para o suprimento. À medida que o grau de especificidade de ativos aumenta, as transações fora do mercado (contratos e integração vertical) tornam-se mais desejáveis. Quando a incerteza é baixa, é possível a elaboração de contratos relativamente completos, motivando-se o uso de contratos na presença de ativos específicos. À medida que a incerteza aumenta, a contratação se torna mais dispendiosa, até o ponto em que a integração vertical de ativos específicos se torna a configuração mais adequada.

Se a especificidade de ativo não existir ou for baixa, a contratação via mercado das sucessivas etapas de produção pode ser eficiente. À medida que a especificidade aumenta, torna-se mais vantajoso incorporar a atividade na organização, através da integração vertical.

Entre a forma hierárquica e o mercado *spot* existem inúmeras formas híbridas como, por exemplo, contratos a termo e contratos de longo prazo. Para Zylbersztajn (1995, p. 79), *“as formas híbridas de governança buscam preservar a autonomia, garantindo os incentivos. Entretanto tais incentivos raramente serão tão eficazes como no caso da transação via mercado e os custos burocráticos são inevitáveis.”*

As estruturas de governança são necessárias para melhor organizar as transações comerciais, economizando custos de transação. Elas são consideradas como parte do problema de minimização de custos, uma vez que, para determinadas transações, mudanças em sua estrutura podem permitir um aumento ou diminuição em seus custos. Nesse sentido, é necessário ter o conhecimento das características das transações.

Williamson (1991, *apud* MACHADO, 2002), propôs uma forma analítica reduzida para comparar as diferentes formas organizacionais, definindo para cada uma delas uma função custo de governança que utiliza como parâmetros os atributos da transação e os elementos do ambiente institucional, sendo a especificidade do ativo (k) a variável endógena ao modelo.

No modelo proposto por Williamson (1991) e representado na Figura 3.5, “ k ” representa os níveis de especificidade do ativo, sendo $k_1 < k_2$ e, $M(k)$, $X(k)$ e $H(k)$, as formas de governança adotadas, respectivamente, mercado, híbrido e hierarquia, que são uma função de k .

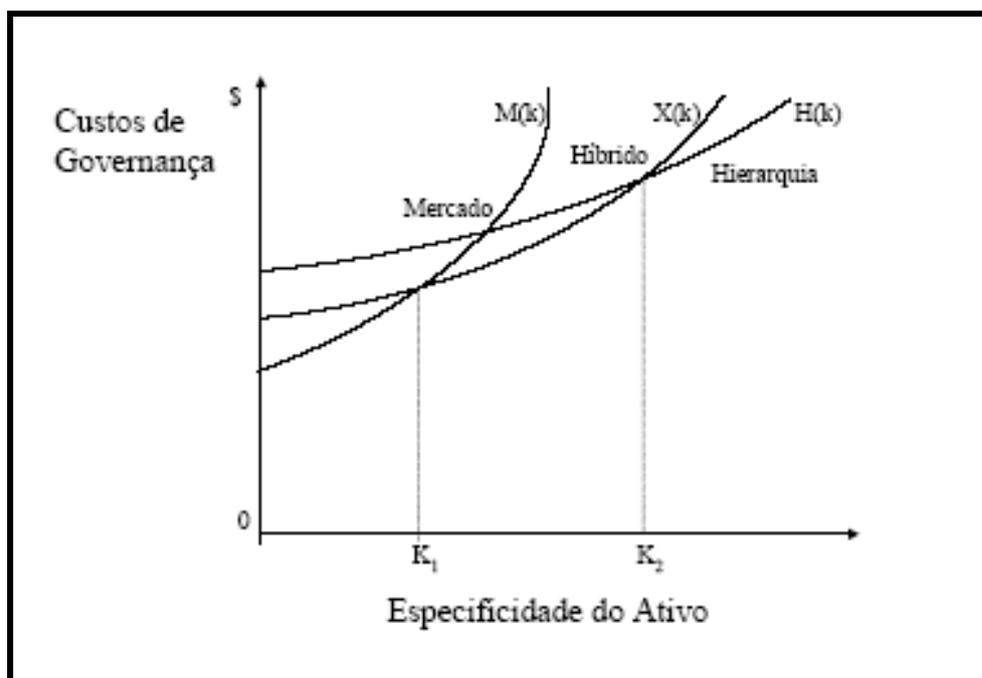


Figura 3.5: Custos de Governança como uma função da especificidade do ativo

Fonte: Williamson (1991, *apud* MACHADO, 2002).

Analisando este modelo, Farina e Zylbersztajn (1996), afirmam que a um baixo nível de especificidade de ativos os mercados são mais eficientes para a governança das transações, uma vez que representam custos inferiores de governança. Da mesma forma, considerando um alto investimento em ativos específicos, a forma hierárquica é a que apresenta os menores custos de governança. Em situação intermediária, encontram-se as formas híbridas, regidas por contratos neoclássicos. Assim, os pontos k_1 e k_2 delimitam as fronteiras entre as formas de governança, representando os custos mínimos associados ao crescente investimento em ativos específicos.

Portanto, a escolha da forma apropriada de governança depende do tipo de especificidade do ativo. No entender de Zylbersztajn (2000), para uma eficiente coordenação dos SAGs, faz-se necessário um conhecimento detalhado das características das transações existentes, para moldá-las de modo a economizar os custos de transação. Para que se desenhem contratos eficientes, é fundamental a análise detalhada das transações.

Há, porém, transações que não são regidas por contratos, apenas consideram a reputação e as relações de confiança existentes entre os agentes da cadeia produtiva. Estas relações serão detalhas na próxima seção, visto que fazem parte da chamada Teoria das Convenções.

3.2.6. A Teoria Econômica das Convenções

No desenvolvimento de uma representação econômica mais exata dos mecanismos convencionais de coordenação surge uma nova corrente de pensamento, denominada Economia das Convenções, a qual, segundo Benko (1996, p. 89), “*interessa-se pela questão da convergência das antecipações que dão base aos cálculos dos atores e pela existência necessária de convenções que permitam estruturar as trocas*”.

Para Benko (1996), o ponto de partida para as pesquisas envolvendo a Teoria das Convenções é a observação dos obstáculos postos à coordenação, derivados da incompletude da lógica concorrencial, da racionalidade estratégica e dos contratos. Diante destes limites, faz-se necessário elaborar uma teoria da ação coletiva que contemple a representação de regras e modelos da empresa. O autor sublinha o fato de que o acordo entre os indivíduos, mesmo quando se limita ao contrato de uma troca mercantil, não é possível sem um quadro comum.

Neste sentido, Benko (1996) afirma que as convenções tornam-se um mecanismo institucional que permite melhor alocação dos recursos, chegando a substituir, total ou parcialmente, o mecanismo dos preços, o qual exercia a função de medidor da coordenação das ações feita pela troca mercantil, no âmbito da economia neoclássica. Ainda segundo este autor, “*ser capaz de identificar as convenções às quais recorrem os agentes econômicos é essencial para se compreender como funciona uma economia*” (BENKO, 1996, p. 227).

Neste sentido, Sylvander (1992) expõe que a coordenação da economia pelo mercado é, para os teóricos da Teoria das Convenções, insuficiente, e acrescenta que os preços não constituem mais uma variável determinante para assegurar a coordenação. A Economia das Convenções surge, assim, como alternativa à teoria econômica *Standard*⁸, apresentando soluções aos problemas de coordenação que afetam o funcionamento dos mercados, ao descrever os diferentes tipos ou formas de coordenação que contribuem para regular as relações entre atores.

Segundo Eymard-Duvernay (1989, *apud* SIMÕES, 2001), questões organizativas como redes locais de produção, recursos familiares, redes tradicionais de proximidade, instituições

⁸ A Teoria Econômica *Standard* é definida por Favereau (1989, *apud* SIMÕES, 2001), como tudo aquilo que em teoria econômica se apóia na *Teoria do Equilíbrio Geral* walrasiana, seja pela sua validade formal ou pela sua interpretação analítica, o que corresponde, na prática, ao modelo neoclássico.

locais, etc., pressupõem relações duráveis entre os agentes econômicos, as quais se baseiam preferencialmente em comportamentos de fidelidade, confiança ou lealdade, e muito menos nas relações mercantis mediadas unicamente pelos preços.

A noção de convenções foi introduzida por D. Lewis, em 1969 (ORLÉAN, 1994). Para ele, uma convenção é uma regularidade R do comportamento dos membros de uma população P, dada uma situação S recorrente. Esta regularidade é observada porque cada agente espera que os demais sigam à convenção e que, se esta é seguida, a coordenação entre os indivíduos será assegurada.

O objetivo da Economia das Convenções, segundo Orléan (1994), é a construção de um quadro multidisciplinar para abordar a questão geral da coordenação coletiva das ações individuais por meio de convenções. Para Vilpoux (1997), a economia das convenções, que é uma alternativa da economia dos custos de transação, permite completar a teoria desenvolvida por Williamson (1996), principalmente pela introdução de modos de coordenação informais. De acordo com Eymard-Duverney (1994, *apud* VILPOUX, 1997), a economia das convenções traz a tona o papel dos marcadores coletivos na coordenação das ações individuais. A elaboração desses marcadores permite uma redução do risco que cerca as ações dos indivíduos.

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

- a) **convenção de inspiração:** baseia-se na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras;
- b) **convenção doméstica:** tem como princípio superior comum as relações baseadas na tradição. A ordem de grandeza desta convenção que estabelece os níveis hierárquicos é dada pelas relações de confiança, de hábito e fidelidade entre as pessoas; o

- investimento é feito pelo dever e pela rejeição do egoísmo;
- c) **convenção de renome:** a opinião é o princípio superior comum, sendo a ordem de grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso;
 - d) **convenção cívica:** a união de todos para a formação da vontade geral é o princípio superior comum; público, coletivo, legal, representativo, direito, direitos cívicos, legislação, solidariedade, união, codificação, democracia, são alguns dos conceitos próximos desta convenção;
 - e) **convenção mercantil:** tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens; a grandeza dos sujeitos é dada pela riqueza material, enquanto a sua dignidade é dada pelo interesse, a vontade ou a motivação para obter a satisfação pessoal; a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência e a sua relação com os objetos é determinada pelo lucro; o investimento é feito na oportunidade e no distanciamento emocional; a ordem natural é harmonizada pelo mercado, onde o preço exprime o valor das coisas; o dinheiro aparece como medida de todas as coisas;
 - f) **convenção industrial:** é caracterizada pela eficácia e pelo investimento como a melhor fórmula econômica para atingir essa eficácia; a especialização, a profissionalização, a *performance*, a medida, a norma, a estratégia, a standardização, a organização, o plano, são alguns dos atributos desta convenção.

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

coordenados para serem obtidos.

A coerência dos comportamentos individuais deve ser assegurada por uma convenção que leva os agentes a escolher, entre as alternativas racionais, comportamentos compatíveis com os outros agentes. É a convenção que oferece uma certa garantia de que cada agente irá seguir sua escolha dado que antecipadamente ele supõe que o seu parceiro fará do mesmo modo (VILPOUX, 1997). Em função disto, uma vez estabelecida uma convenção, nenhum agente tem interesse a se desviar do que ela estabelece (BOYER e ORLÉAN, 1994).

Para Salais (1989, *apud* VILPOUX, 1997), a antiguidade e a regularidade das relações criam uma rotinização e relações pessoais baseados na noção de confiança. No caso de relações recorrentes, não há necessidade de formalização por um documento escrito, mas somente de um contrato implícito (BAUDRY, 1991, *apud* VILPOUX, 1997). A substituição do conceito de contrato pelo de convenção permite a incorporação do ambiente informal. Enquanto os contratos eram identificados facilmente, a caracterização das convenções, devido ao maior número de situações, torna-se mais difícil.

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

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

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

As instituições informais são freqüentemente confundidas com a noção de confiança. Zucker (1986, *apud* VILPOUX, 1997) cite três formas de confiança: a) a reputação, baseada na honestidade e na experiência passada; b) a existência de características comuns, como aquelas existentes num grupo étnico (grupo de Williamson) e, c) pertencer às mesmas instituições sociais (profissionalização de Williamson). Nas duas últimas formas, a noção de confiança serve para identificar a existência de instituições informais, traduzindo-se na elaboração de convenções. Estas últimas seriam modos de cooperação entre atores que não passam necessariamente por contratos escritos (VILPOUX, 1997).

A adoção da convenção permite ampliar a noção de contrato e levar em conta todos os tipos de relações existentes entre os atores do sistema. Para Vilpoux (1997), a existência de relações sociais entre os indivíduos abre espaço à implantação de convenções, termo que permite agrupar os modos de coordenação formais e informais. Para Brousseau (1993a), a convenção permite uma análise de todas as regras⁹ de interação entre os membros de uma

⁹ A regra é definida por Favereau (1989, *apud* VILPOUX, 1997) como uma prescrição à qual é possível conformar-se, e que implica qual comportamento é necessário, preferido ou proibido em contextos determinados.

sociedade.

Na determinação dos modos de coordenação (estruturas de governança), Brousseau (1993b) afirma que o sistema de garantias instaurado torna-se importante para diferenciar as relações entre os agentes que participam das transações. Vilpoux (1997), ao desenvolver um trabalho sobre as formas de coordenação entre as empresas transformadoras de mandioca e os produtores agrícolas, observou que esse sistema de garantias instaurado por Brousseau (1993b) é a única dimensão realmente importante para diferenciar as relações entre os agentes daquela cadeia produtiva.

Em função destas garantias tornou-se possível a elaboração de seis modos de coordenação¹⁰ (VILPOUX, 1997), aplicados à cadeia produtiva. Porém, pode-se considerá-los como válidos para os demais sistemas agroindustriais.

Estes novos modos de coordenação, a saber, abrangem as estruturas de governança inicialmente propostas por Williamson (1996) – mercado, contratos e integração vertical – e a elas adiciona as instituições informais, notadamente as convenções:

- a) **Mercado:** trocas sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato. O mercado não oferece nenhuma garantia aos agentes, se não a ligada ao respeito do consumidor;
- b) **Mercado com garantias informais:** trocas no mercado entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação;
- c) **Acordos contratuais com garantias fracas:** onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo os contratos nenhum seguro sobre a realização da transação;

¹⁰ Os modos de coordenação diferenciam-se principalmente em função das garantias existentes.

- d) **Acordos contratuais com garantias médias:** ocorre da mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais; Esta coordenação pode ser observada, por exemplo, quando há compra antecipada da produção.
- e) **Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração):** nesta coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, sendo o bom funcionamento derivado do fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade);
- f) **Integração vertical:** os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo.

Abre-se caminho a uma abordagem que não mais reduz os atores da cadeia produtiva a agentes dominados por forças externas, mas os estuda em situação de domínio de sua conduta e de sua coexistência na nova realidade, onde a aglomeração estimula o desenvolvimento de convenções, favorecendo o surgimento de modos eficazes de coordenação. Neste sentido os sistemas agroindustriais, a nova economia institucional, especificamente a economia dos custos de transação, e a teoria econômica das convenções se mostram inegavelmente interligadas.

3.2.7. O Capital Social

De acordo com Kliksberg (2001), há quatro formas básicas de capital: o natural, constituído pela dotação de recursos naturais com que conta um país; o capital construído, gerado pelo ser humano (incluindo infra-estrutura, bens de capital, financeiro, comercial, etc);

o capital humano, determinado pelos graus de nutrição, saúde e educação de sua população, e o capital social, descoberta recente das ciências do desenvolvimento.

Sendo de recente exploração, o conceito de capital social ainda não tem uma definição consensualmente aceita, mas vem recebendo considerável atenção, particularmente entre sociólogos, economistas e cientistas políticos, além de organizações públicas e privadas.

Segundo Baron, Field e Schuller (2000, *apud* ALBAGLI e MACIEL, 2002), é possível traçar pelo menos três principais origens do conceito de capital social, sendo que neste trabalho abordam-se apenas as duas primeiras:

- A primeira limita-se aos escritos de autores, provenientes das ciências sociais, que cunharam e difundiram expressamente o termo, destacando-se Pierre Bourdieu, James Coleman e Robert Putnam.
- A segunda trata de elementos chave, como confiança, coesão social, redes, normas e instituições, em vários contextos e disciplinas em que o conceito tem sido usado implícita ou explicitamente.
- A terceira, mais extensa, inclui autores cuja produção contém elementos precursores do conceito de capital social - remonta à sociologia clássica do século XIX, incluindo autores como Émile Durkheim e Max Weber.

Segundo Abramovay (2000), a noção de capital social permite ver que os indivíduos não agem independentemente, que seus objetivos não são estabelecidos de maneira isolada e seu comportamento nem sempre é estritamente egoísta. Este conceito procura dar mais significado à presença e à qualidade das relações sociais para o desencadeamento do processo de desenvolvimento. O capital social significa, para Castilhos (2001), relações sociais “institucionalizadas”, na forma de normas ou de redes sociais. Estas relações sociais são institucionalizadas porque representam acúmulos de práticas sociais culturalmente incorporadas na história das relações de grupos, comunidades ou classes sociais.

Bourdieu (1979, *apud* ABRAMOVAY, 2000), usou o termo capital social para referir-se às vantagens e oportunidades de se pertencer a certas comunidades. Capital social foi definido pelo autor como um conjunto de recursos e de poderes efetivamente utilizáveis. Para o autor, a distribuição social é desigual e depende da capacidade de apropriação de diferentes grupos.

Putnam (1994, *apud* KLIKSBERG, 2001), precursor das análises do capital social, considera, em seus estudos sobre o tema, que a conformidade do conceito depende do grau de confiança existente entre os atores sociais de uma sociedade, as normas de comportamento cívico praticadas e o nível de associatividade que o caracteriza. Para o autor, o capital social é o conjunto de características da organização social, onde se inclui as redes de relações, normas de comportamento, valores, confiança, obrigações e canais de informação (PUTNAM, 2000).

O capital social, quando existente em uma região, beneficia toda a comunidade, na medida em que torna possível a tomada de ações colaborativas. Putnam (2000), conclui ainda, a partir de evidências históricas, que fatores sócio-culturais, como tradições cívicas, capital social e cooperação têm papel decisivo na explicação das diferenças regionais. Ele atribui papel central ao capital social na determinação dos níveis de desenvolvimento sócio-econômico e argumenta que a presença de capital social em uma dada população é determinada historicamente pelas práticas culturais, acumuladas por esta mesma população. Estas práticas culturais também propiciam aumentos nos graus de confiança de uma sociedade. A confiança é por sua vez alcançada quando há um conhecimento mútuo entre os membros de uma comunidade e uma forte tradição de ação comunitária.

Para Coleman (1990, *apud* KLIKSBERG, 2001), o capital social se apresenta tanto no plano individual como no coletivo, sendo relacionado, no plano individual, com o grau de integração social de um indivíduo, sua rede de contatos sociais, implica relações, expectativas

de reciprocidade, comportamentos confiáveis. O capital social é produtivo, já que ele torna possível que se alcancem objetivos que não seriam atingidos na sua ausência. Quando, por exemplo, agricultores formam um fundo de aval que lhes permite acesso a recursos bancários que, individualmente lhes seriam negados, as relações de confiança entre eles e com os próprios bancos podem ser consideradas como um ativo social capaz de propiciar geração de renda (COLEMAN, 1990, *apud* ABRAMOVAY, 2000).

O capital social aparece então como instrumento para a solução dos dilemas da ação coletiva. A não cooperação implica na existência de riscos, mas o controle só é efetivo se os atores interiorizarem os elementos morais pressupostos pela colaboração entre eles. Conforme afirma Abramovay (2000), a confiança, que está na raiz da acumulação de capital social, não pode ser reduzida à relação entre dois ou mais indivíduos. Ela não deve ser tratada apenas em termos de expectativas psicológicas, jogos repetidos ou como condição sustentada apenas enquanto sirva aos propósitos das pessoas em interação – por exemplo, para reduzir custos de transação – e da qual elas desistirão assim que não sirva mais a seus propósitos.

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

- Capital social institucional: é o que descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado. Neste caso, enquadra-se a integração dos diferentes órgãos de governo, com a sociedade, na realização de ações conjuntas;
- Capital social extra-comunitário: são as relações sociais geradoras de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos. Este tipo de capital social é importante, porque permite que os indivíduos estabeleçam relações sociais que permitam as trocas (relações de mercado) e o acesso às informações (conhecimento) externas;
- Capital social comunitário: é aquele que corresponde às relações sociais comunitárias

dos indivíduos. Refere-se à capacidade que estes possuem, para gerar relações sociais, baseadas em reciprocidade e confiança dentro de suas comunidades, além do potencial organizativo que estas mesmas comunidades possuem.

Albagli e Maciel (2002) compreendem o capital social como um conjunto de instituições formais e informais, incluindo hábitos e normas sociais, que afetam os níveis de confiança, interação e aprendizado em um sistema social. O tema do capital social emerge vinculado ao reconhecimento da importância de se considerarem a estrutura e as relações sociais como fundamentais para se compreender e intervir sobre a dinâmica econômica. Para as autoras, o capital social propicia relações de cooperação, que favorecem o aprendizado interativo, bem como a construção e transmissão do conhecimento tácito. Facilita, portanto, ações coletivas geradoras de arranjos produtivos articulados.

Lin *et al* (2001, *apud* ALBAGLI e MACIEL, 2002), apontam alguns benefícios econômicos do capital social, a saber:

- Maior facilidade de compartilhamento de informações e conhecimentos, bem como custos mais baixos, devido a relações de confiança, espírito cooperativo, referências sócio-culturais e objetivos comuns;
- Melhor coordenação e coerência de ações, bem como maior estabilidade organizacional, devido a processos de tomada de decisão coletivos;
- Maior conhecimento mútuo, ampliando a previsibilidade sobre o comportamento dos agentes, reduzindo a possibilidade de comportamentos oportunistas e propiciando um maior compromisso em relação ao grupo.

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

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

Além destas definições, há outros analistas que enfatizam diversos aspectos acerca do conceito. Newton (1997, *apud* KLIKSBERG, 2001), afirma que o capital social pode ser visto como um fenômeno subjetivo, composto de valores e atitudes que influenciam a forma como as pessoas se relacionam entre si, incluindo confiança, normas de reciprocidade, atitudes e valores que auxiliam as pessoas a resolver relações conflituosas e competitivas para alcançar relações de cooperação e ajuda mútua.

Baas (1997, *apud* KLIKSBERG, 2001) afirma que o capital social tem a ver com a coesão social, com expressões culturais e comportamentos sociais que fazem a sociedade mais do que uma soma de indivíduos. Para o autor, o capital social desempenha um papel importante ao estimular a solidariedade e superar as falhas do mercado através de ações coletivas e uso comunitário de recursos.

Joseph (1998, *apud* KLIKSBERG, 2001) entende o capital social como um vasto conjunto de idéias, ideais, instituições e arranjos sociais, através dos quais as pessoas encontram sua vez e mobilizam suas energias particulares para causas públicas. Já Bullen e Onyx (1998, *apud* KLIKSBERG, 2001) vêem o conceito como redes sociais baseadas em princípios de confiança, reciprocidade e normas de ação.

Em resumo, o capital social corresponde a recursos cujo uso abre caminho para o estabelecimento de novas relações entre os habitantes de uma determinada região. O conceito de capital social poderá então se tornar um importante instrumento teórico para o estudo do desenvolvimento territorial ou regional.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Considerando a teoria exposta anteriormente, faz-se neste capítulo a caracterização do Sistema Agroindustrial (SAG) do mel de abelha de Mato Grosso do Sul, mais especificamente dos municípios de Campo Grande, Dourados e Cassilândia, no intuito de evidenciar algumas particularidades do setor. Na seqüência, procede-se a descrição e análise dos resultados desta pesquisa, buscando subsídios para atingir os objetivos propostos.

4.1. O SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG) DO MEL DE ABELHA DE MATO GROSSO DO SUL

Ao se estudar cadeias produtivas deve-se considerar não somente os aspectos ligados aos agentes produtivos, mas também, conforme ressalta Zylbersztajn (2000), as relações entre estes agentes, os setores, as organizações de apoio e o ambiente institucional que dão suporte ao funcionamento da cadeia. Assim, ao analisar um determinado Sistema Agroindustrial (SAG) faz-se necessário considerá-lo como um fluxo onde as relações (transações) entre os agentes que o constituem são amparadas por duas margens: uma representada pelo ambiente organizacional e outra pelo ambiente institucional.

No que se refere ao SAG do mel de abelha de Mato Grosso do Sul poucas informações oficiais são encontradas. E, conforme anteriormente mencionado, as informações que existem são divergentes. A Tabela 4.1 apresenta o volume de produção de mel em Mato Grosso do Sul, segundo dados do IBGE.

Tabela 4.1: Produção de mel (em kg): Mato Grosso do Sul e municípios – 2000 a 2006.

MS e municípios	Ano						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mato Grosso do Sul	302.786	340.363	334.428	407.471	365.589	450.614	485.325
Amambaí	16.500	18.135	19.580	30.642	19.984	20.341	38.640
Angélica	4.500	13.000	6.500	15.000	15.850	9.710	8.000
Antônio João	3.350	3.634	3.940	5.830	3.750	3.424	3.682
Aquidauana	-	1.600	3.000	5.000	8.000	10.000	10.170
Aral Moreira	6.350	6.641	7.030	7.730	5.190	4.750	5.020
Bataguassu	355	4.500	4.545	4.608	5.020	6.124	6.008
Caarapó	3.270	3.188	6.100	6.600	6.996	7.485	7.746
Campo Grande	14.223	14.492	14.021	21.200	23.200	19.560	20.000
Cassilândia	3.625	2.961	2.917	2.780	3.098	4.647	4.500
Chapadão do Sul	5.735	5.792	5.849	7.253	7.025	7.165	7.780
Corumbá	17.600	20.378	15.000	10.500	11.000	5.000	6.115
Costa Rica	2.173	2.716	2.798	3.693	4.628	35.160	35.863
Coxim	1.050	1.076	1.202	1.587	1.772	10.000	10.141
Dois Irmãos do Buriti	-	2.800	3.200	3.600	3.800	5.700	5.786
Dourados	70.000	65.000	62.000	100.000	52.000	54.080	55.161
Eldorado	15.000	13.800	7.500	7.000	6.850	4.850	1.000
Glória de Dourados	5.735	6.022	5.600	5.830	6.004	6.424	6.680
Guia Lopes da Laguna	-	1.500	2.000	3.000	3.300	4.620	4.694
Itaporã	5.600	5.505	6.000	6.580	6.777	6.500	6.584
Itaquiraí	10.000	9.300	6.000	5.900	5.700	6.200	6.700
Ivinhema	3.720	4.000	3.800	5.000	5.200	3.200	4.160
Jardim	-	3.500	4.550	5.000	5.700	7.980	5.075
Maracaju	4.276	4.500	4.930	5.065	6.020	6.310	6.442
Miranda	-	2.000	2.450	3.000	3.235	4.723	4.803
Mundo Novo	1.575	1.430	1.500	3.000	2.900	23.000	9.000
Naviraí	1.500	1.400	1.300	1.500	1.600	1.300	27.000
Nioaque	5.200	5.000	5.500	5.800	6.260	8.738	8.869
Nova Alvorada do Sul	3.300	3.000	3.259	3.568	3.728	3.918	4.027
Nova Andradina	8.500	7.800	10.000	12.500	13.100	8.500	8.000
Paranaíba	4.211	4.208	4.298	4.860	5.426	12.300	11.511
Ribas do Rio Pardo	13.233	13.491	12.370	12.018	10.936	11.000	11.110
Rio Brillhante	4.600	9.000	9.765	10.407	11.230	11.578	12.041
Santa Rita do Pardo	11.250	10.835	10.925	2.580	2.428	12.500	11.280
São Gabriel do Oeste	603	754	776	798	820	9.870	9.919
Três Lagoas	5.187	5.983	6.102	5.675	8.792	12.308	12.628
Demais municípios	50.565	61.422	68.121	72.367	78.270	81.649	89.190

Fonte: IBGE – Pesquisa Pecuária Municipal (2006).

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, praticamente todos os municípios do Estado produzem mel (para os municípios de Água Clara e Pedro Gomes as informações de produção não estão disponíveis). Porém, as informações coletadas durante a pesquisa mostram que todos os municípios do Estado, sem exceção, apresentam produção de mel. Quanto ao número total de produtores no Estado não há informações oficiais.

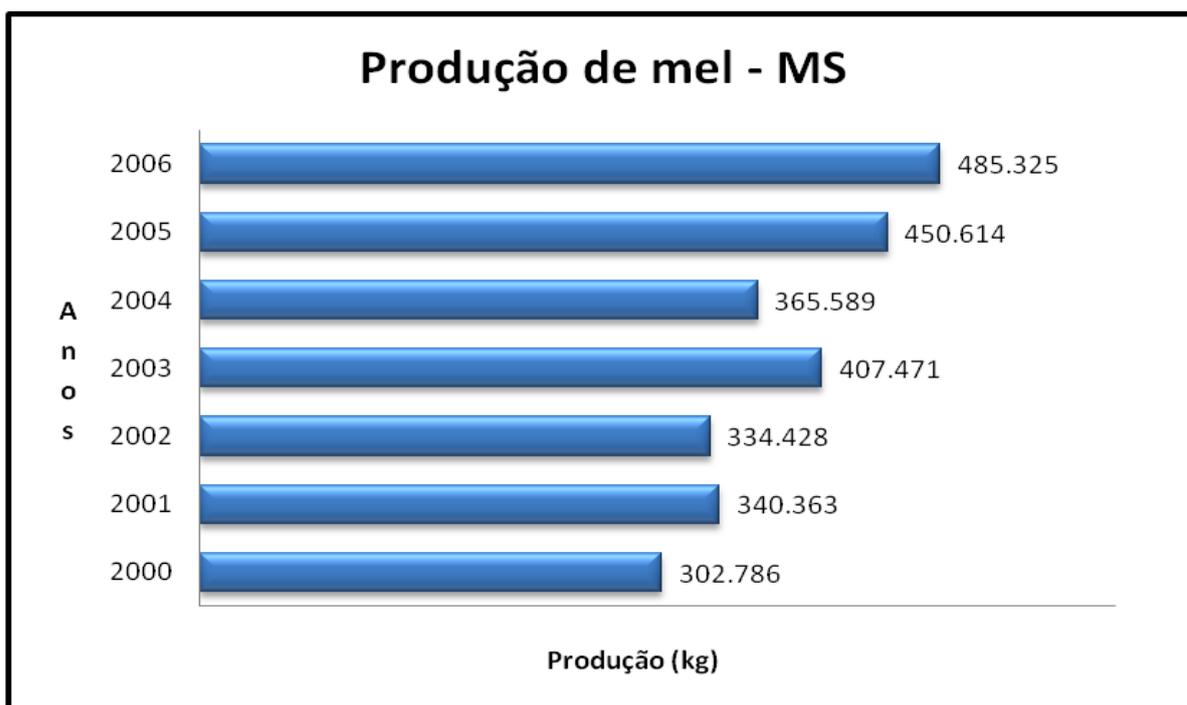


Gráfico 4.1: Produção de mel (em kg): Mato Grosso do Sul - 2000 a 2006.
Fonte: IBGE – Pesquisa Pecuária Municipal (2006).

Conforme se pode observar no Gráfico 4.1, considerando os dados do IBGE, em 2006 o Estado de Mato Grosso do Sul produziu 485.325 kg de mel de abelha. Isso representa um acréscimo de mais de 60% em relação à produção registrada em 2000 (IBGE, 2006). Houve decréscimo na produção somente nos anos de 2002 e 2004 (-1,7% e -10,3%, respectivamente).

Em 2006, a produção de mel no município de Campo Grande representou cerca de 4% do total produzido no Estado, a produção de Cassilândia cerca de 1% do total e a de Dourados, aproximadamente 11,4% do total produzido no Estado (IBGE, 2006).

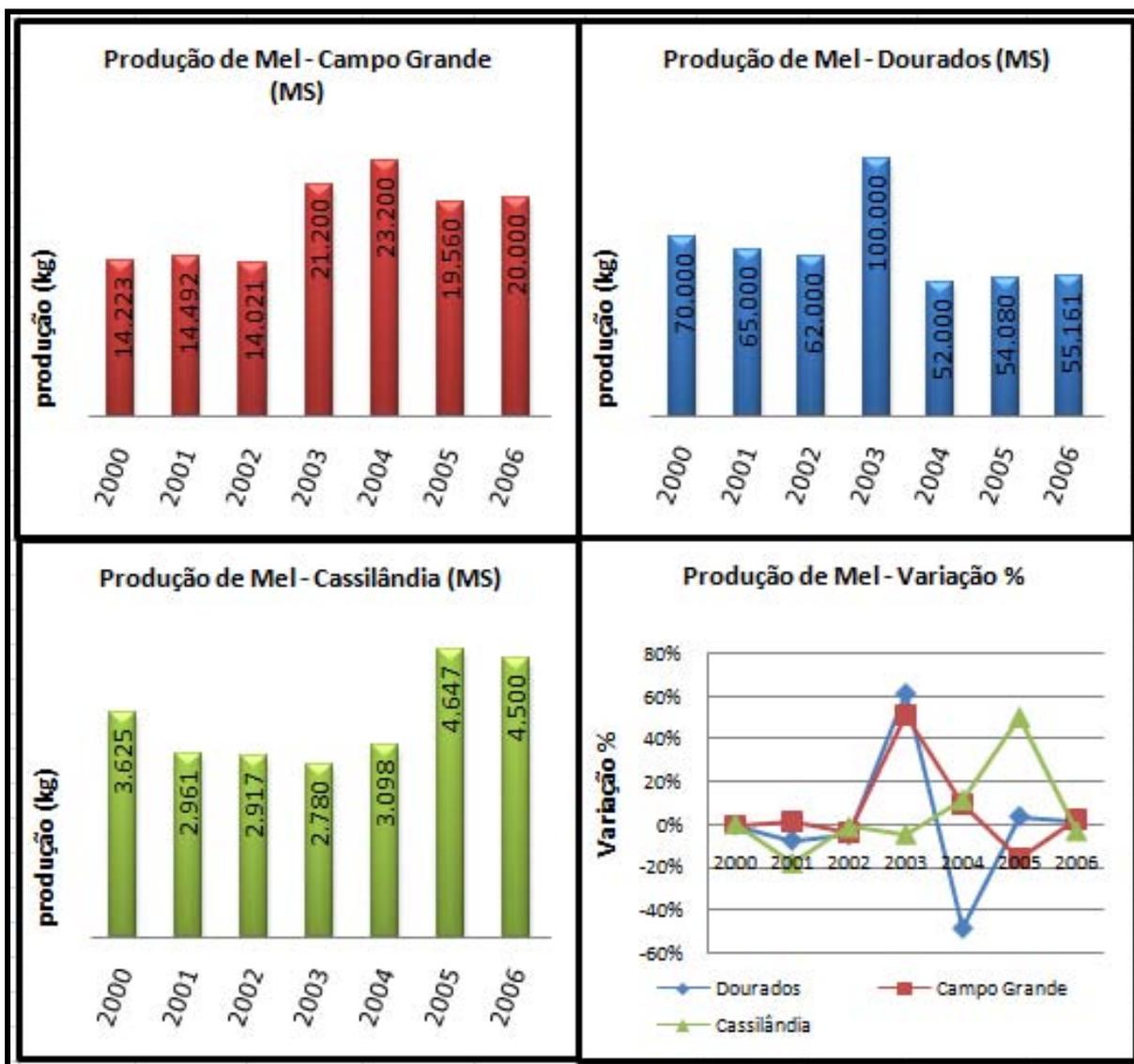


Figura 4.1: Produção de mel: Campo Grande, Dourados e Cassilândia - 2000 a 2006.
Fonte: IBGE – Pesquisa Pecuária Municipal (2006).

Na Figura 4.1 pode-se observar a variação da produção de mel nos municípios de Campo Grande, Dourados e Cassilândia. De uma forma geral, a produção se mantém mais ou menos constante. As maiores alterações ocorreram em 2003, quando Campo Grande e Dourados apresentaram um aumento aproximado de 51,2% e 61,3%, respectivamente, na sua produção. Além disso, em 2004 a produção de mel em Dourados sofreu uma queda de 48% e, em 2005, o município de Cassilândia apresentou um acréscimo de 50% na sua produção de mel.

Referente à produção, algumas particularidades devem ser mencionadas. De acordo com informações de representantes da Câmara Setorial Consultiva de Apicultura do Estado de Mato Grosso do Sul e dos apicultores entrevistados para a realização desta pesquisa, alguns municípios possuem características particulares, detalhadas a seguir.

Na região do Pantanal, nos municípios de Corumbá e Ladário, houve, a partir de 2005, uma redução significativa da produção em função do desinteresse dos apicultores, ou mesmo por falta de recursos e incentivos, já que a maior parte dos produtores de mel são pequenos agricultores que vivem em assentamentos rurais da região.

Na região de Aquidauana, Miranda, Anastácio e Dois Irmãos do Buriti houve um aumento considerável na produção a partir de 2001, quando se criam as Associações de Apicultores, as quais contribuem para o desenvolvimento e estruturação da atividade na região.

Na região norte do Estado, com destaque para Coxim e São Gabriel do Oeste, nota-se um aumento de 2004 para 2005 de aproximadamente 464% e 1104%, respectivamente. Isso se deve, principalmente, ao interesse de grandes apicultores de outras regiões do País em instalar-se nessas áreas por ocasião da exploração da apicultura migratória¹¹. A região apresenta grande potencial apícola - pouco explorado pelos produtores locais – já que nessa região a produção de mel se dá principalmente por ocasião da produção de soja (e de outros produtos agrícolas). Esta mesma situação também pode ser observada também nos municípios de Costa Rica (com aumento de aproximadamente 660% de 2004 para 2005), Chapadão do Sul (em menor escala) e Paranaíba. Informações coletadas durante as entrevistas mostram que

¹¹ Na **apicultura fixa**, o apicultor aguarda a florada principal, que acontece apenas uma vez por ano, ficando sujeito às condições do tempo (boas chuvas nos períodos certos), para que essa boa florada possa produzir néctar suficiente para as abelhas transformá-lo em mel e o apicultor coletá-lo, finalmente. Diferentemente, na **apicultura migratória**, o apicultor identifica as floradas que ocorrem durante o ano e transportam as abelhas para esses locais, obtendo, assim, melhor aproveitamento das floradas e maior produção anual de mel. No entanto, para que o apicultor migratório tenha sucesso na sua atividade, é necessário que ele invista em novos materiais e treinamento de pessoal.

o maior produtor de mel do Estado localiza-se no município de Chapadão do Sul, onde o apicultor tem aproximadamente 1800 colméias e desenvolve, principalmente, a apicultura migratória.

Em Campo Grande houve um aumento considerável em 2003 e 2004, o qual foi gerado pelo aumento na demanda do produto, que foi exportado para a Europa¹². Mas, em 2005 houve decréscimo na produção, gerado pela diminuição da demanda, além do fato de os apicultores enfrentarem (como ainda enfrentam) problemas de organização – a Federação das Associações de Apicultores é extinta e a Associação Sulmatogrossense de Apicultores (ASA) não consegue manter seus associados.

Os municípios de Ribas do Rio Pardo, Brasilândia, Santa Rita do Pardo, Três Lagoas e Água Clara¹³ apresentam alta produção de mel, a qual tem aumentado nos últimos três anos, devido principalmente à exploração do mel de eucalipto nas plantações que surgiram na região. Porém, cabe ressaltar que esses números englobam também a apicultura migratória, desenvolvida em larga escala naquela área.

No sul do Estado, a microrregião de Dourados, que inclui os municípios de Amambai, Antônio João, Aral Moreira, Caarapó, Douradina, Dourados, Fátima do Sul, Itaporã, Maracaju, Ponta Porã, Rio Brillhante, Juti, Laguna Carapã, Nova Alvorada do Sul e Vicentina é considerada a maior região produtora de mel do Estado, principalmente quando se considera a produção de Dourados (55.161 kg, em 2006) e Amambai (38.640 kg, em 2006). Essa situação pode ser estendida para a microrregião de Iguatemi, da qual fazem parte os municípios de Angélica, Coronel Sapucaia, Deodópolis, Eldorado, Glória de Dourados, Iguatemi, Itaquiraí, Ivinhema, Japorã, Jateí, Mundo Novo, Naviraí, Novo Horizonte do Sul,

¹² Tendo em vista a impossibilidade de exportação da China para a Europa, o Brasil aumenta sua exportação para aqueles países, o que provocou um aumento da produção nacional.

¹³ Não citado pelo IBGE.

Paranhos, Sete Quedas e Tacuru. Em ambas as regiões, o volume de mel produzido é grande. Isso se deve não somente ao vasto pasto apícola disponível na região, como também à organização mais eficiente dos apicultores, através de suas associações, no intuito de promover constantes acréscimos na produção, seja pelo aumento do número de colméias por apicultor, seja pelo aumento do número de apicultores, a fim de abastecer não só o mercado interno (Estado), como exportar a produção para outros Estados.

Caracterizadas as diferentes regiões do Estado, cabe ressaltar que o SAG do mel em Mato Grosso do Sul apresenta todas as etapas do processo produtivo, desde a extração da matéria-prima até a comercialização do produto final ao último consumidor.

O fluxo de relações entre os agentes pode ser verificado na Figura 4.2. As relações expressas nesta figura configuram um Modelo Genérico para o estudo das transações no SAG do mel de abelha. Este modelo foi assim concebido por representar as transações de maior interesse para este estudo.

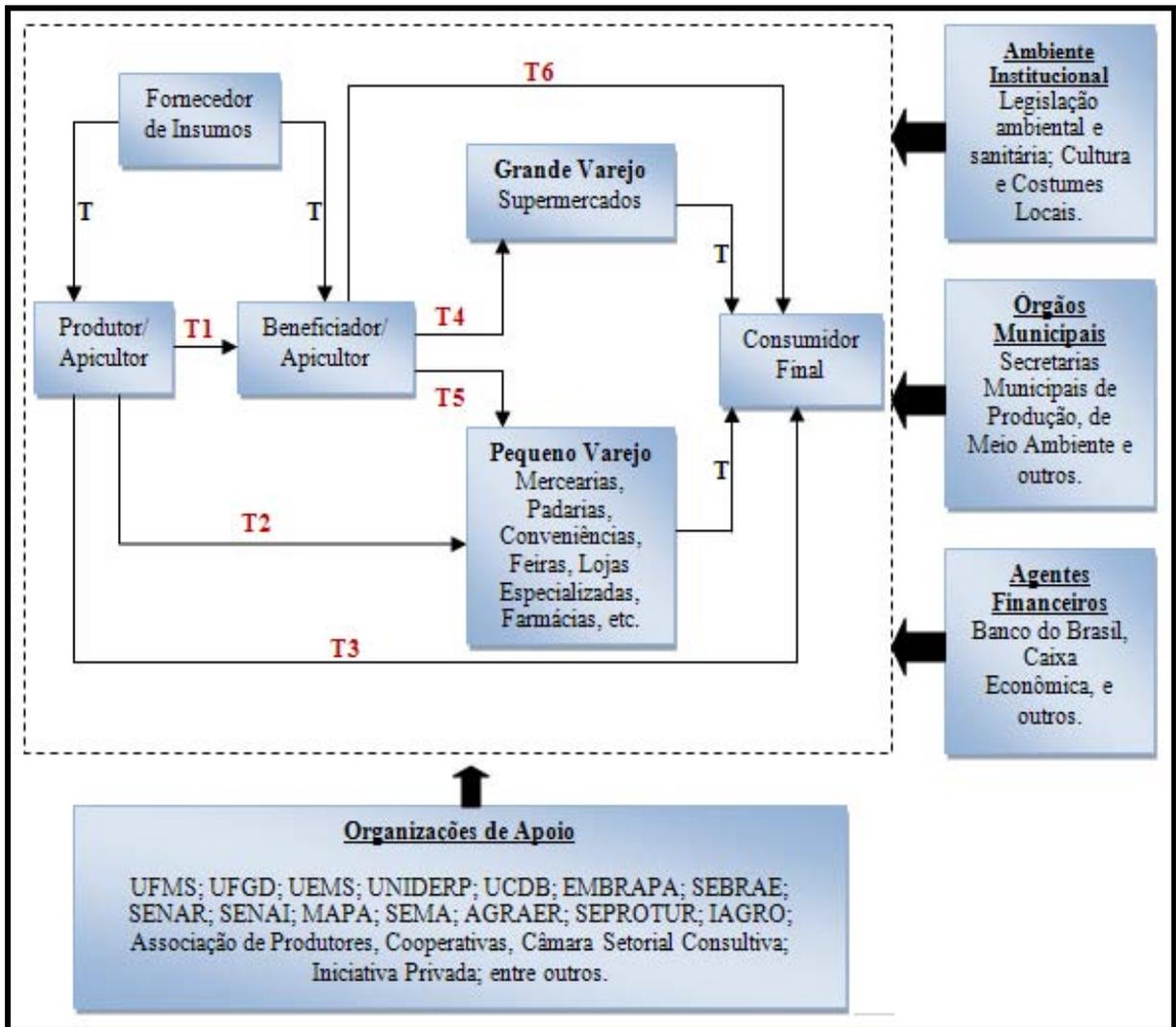


Figura 4.2: Sistema Agroindustrial do Mel de abelha em Mato Grosso do Sul.

Fonte: Elaborado pela autora.

A Figura 4.2 fornece uma visão detalhada do Sistema Agroindustrial do Mel de abelha, a partir das relações existentes entre os principais agentes atuantes na cadeia produtiva. As transações (relações) entre os agentes são indicadas por T.

Para o município de Campo Grande foram consideradas para análise as transações em destaque na estruturação do SAG, com a presença e participação daqueles agentes envolvidos no processo produtivo, desde a produção até a chegada do produto aos canais de distribuição e ao consumidor final (representadas por T1, T2, T3, T4, T5 e T6). Para fins de análise nesse município, não foram detalhadas as transações entre os fornecedores de insumos e os apicultores e beneficiadores, bem como não houve análise das transações realizadas entre o

varejo (grande ou pequeno) e o consumidor final. Considerou-se para a análise o papel dos ambientes organizacional e institucional.

Para os demais municípios pesquisados (Dourados e Cassilândia), consideram-se, para esse trabalho, cada município como um subsistema, onde apenas algumas transações foram analisadas, por apresentarem características específicas e mais particulares em cada região.

Para o município de Dourados considerou-se o Subsistema Dourados, conforme a Figura 4.3.

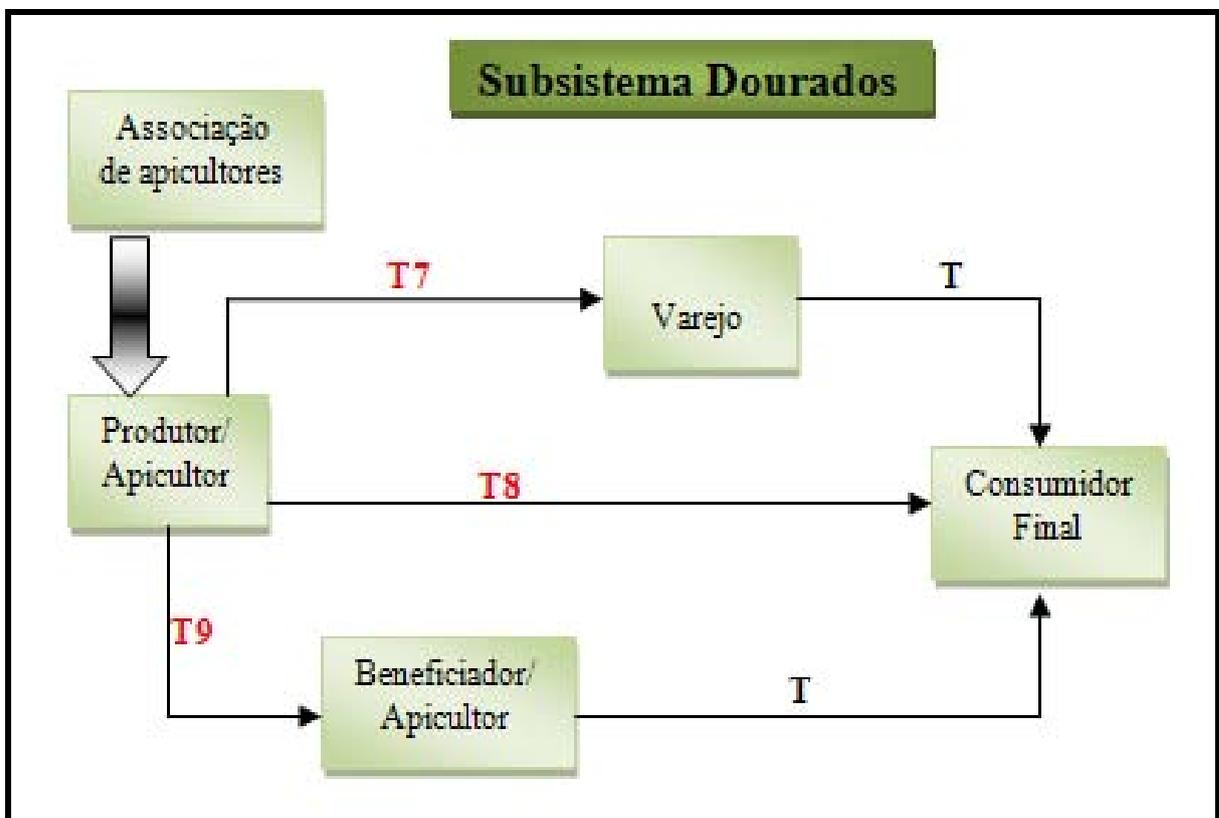


Figura 4.3: SAG do mel de abelha - Subsistema Dourados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Para essa análise foram consideradas as transações T7, T8 e T9, destacadas na figura. Ressalta-se nesse subsistema o importante papel exercido pela Associação de apicultores, tendo esta contribuído com a construção de uma Casa do Mel - local disponibilizado pela associação onde os pequenos produtores realizam o processamento e envasamento do mel que produzem para então destiná-lo ao varejo ou ao consumidor final.

A Figura 4.4 apresenta o Subsistema Cassilândia, adotado para realização da análise das transações naquele município.

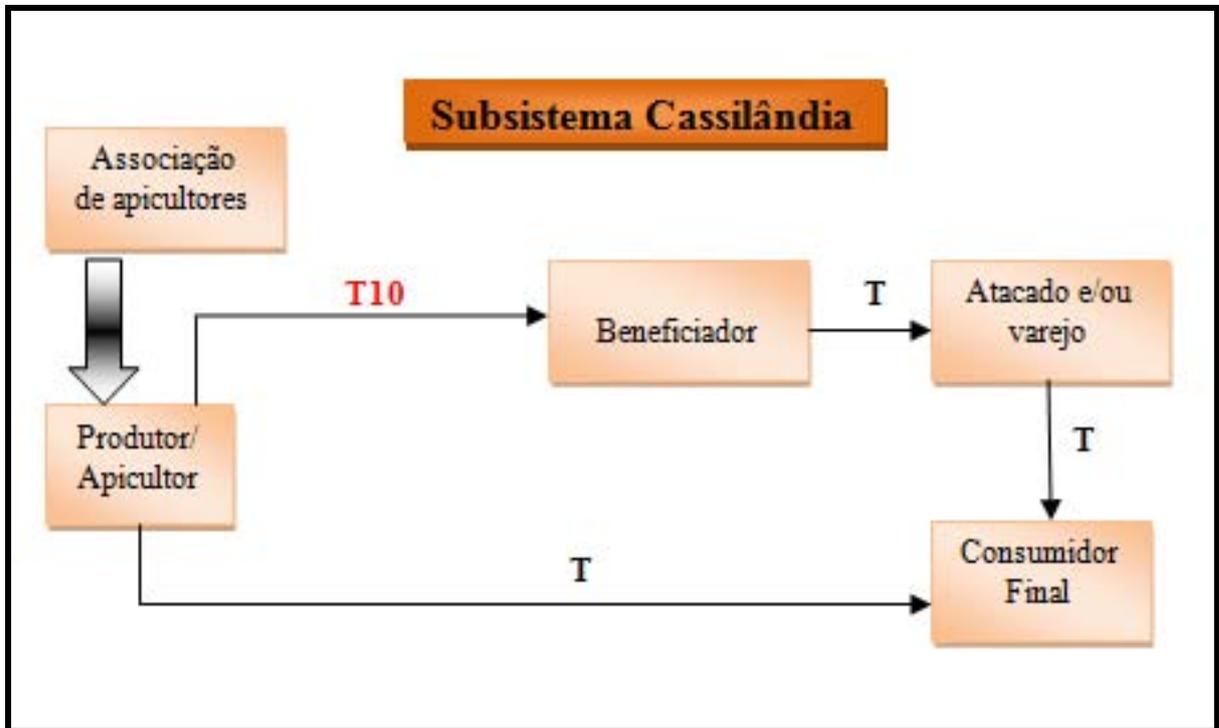


Figura 4.4: SAG do mel de abelha - Subsistema Cassilândia.

Fonte: Elaborado pela autora.

Para este subsistema foi considerada a T10 quando da análise das transações. A idéia é verificar qual a relação existente entre os produtores e as empresas responsáveis pelo beneficiamento do mel. Destaca-se também nesse subsistema a participação efetiva da associação de apicultores para a realização da transação, a qual fornece condições para que os apicultores possam vender sua produção, em larga escala, para empresas de beneficiamento em outras regiões do País.

A seguir apresenta-se a caracterização dos agentes envolvidos no SAG do mel de abelha de Mato Grosso do Sul:

- a) **Fornecedor de Insumos:** este agente é responsável pelo fornecimento de insumos tanto para o segmento produtor como para o segmento beneficiador (processador) da

cadeia apícola. Ele fornece não somente equipamentos e indumentárias utilizadas na produção e extração do mel, mas também equipamentos e embalagens utilizadas no processamento e envasamento dos produtos apícolas. Este agente fornecedor de insumos é considerado importante, pois contribui para a modernização da atividade, na medida em que se atualiza em termos de novas tecnologias que venham a diminuir os desperdícios na coleta e processamento dos produtos, assim como proporcionar condições para uma maior higiene neste processo, aumentando assim o nível de qualidade dos produtos. Não há informações sobre a quantidade exata de empresas fornecedoras de insumos apícolas no Estado. Cabe ressaltar que, em geral, são empresas de pequeno porte;

- b) **Produtor/apicultor:** é o agente responsável pela produção do mel e de outros produtos derivados da colméia (como a própolis, a geléia real, a cera de abelhas, o pólen e a apitoxina). Não se sabe ao certo qual o número total de apicultores em Mato Grosso do Sul, já que as fontes oficiais não fornecem esse dado. Um fator que dificulta a contagem desses produtores é o fato de que a grande maioria tem na apicultura uma atividade secundária (que serve como distração ou complemento de renda). Poucos são os produtores que vivem exclusivamente da apicultura. Para fins de análise neste trabalho considera-se neste elo da cadeia produtiva o produtor/apicultor não somente como simples produtor de mel, mas também como beneficiador de sua produção. Isso porque grande parte dos apicultores (principalmente nas regiões de Campo Grande e Dourados, estudadas), além da venda da produção para um beneficiador, também beneficia e procede o envasamento de sua produção para venda fracionada junto ao varejo ou ao consumidor final;
- c) **Beneficiador/apicultor:** é o agente responsável pelo beneficiamento e envasamento do mel para sua distribuição, seja para o varejo, seja para o consumidor final. É

conhecido na apicultura como entreposto. Em Campo Grande existem 6 entrepostos, sendo que em apenas um deles o proprietário dedica-se exclusivamente ao processamento. Nos demais, o beneficiador é também apicultor. Porém, o beneficiador geralmente compra a produção de outros apicultores e fraciona o mel em embalagens pequenas, as quais são destinadas ao varejo – grande ou pequeno – dependendo da localidade. O entreposto Vovô Pedro, em Campo Grande, é o maior existente no Estado. Ele absorve grande parte da produção e é o único no Estado que possui o Serviço de Inspeção Federal (SIF). Não há informações sobre o número total de entrepostos no Estado;

- d) **Grande varejo:** esse agente é aqui caracterizado como sendo os médios e grandes supermercados. A esse elo do SAG se destinam o mel e os demais produtos da colméia já processados (envasados em pequenos frascos ou potes);
- e) **Pequeno varejo:** fazem parte deste elo os pequenos mercados, as mercearias, padarias, conveniências, farmácias, lojas especializadas, mercados públicos, além das feiras livres. Assim como no Grande Varejo, o mel e os demais produtos da colméia já processados são a esses estabelecimentos destinados, e deles seguem para o consumidor final;
- f) **Consumidor final:** agente que adquire o mel produzido para consumo;
- g) **Organizações de apoio:** Pode-se destacar como organizações de apoio as universidades públicas e privadas, os escritórios regionais do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - SENAI, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - SENAR e outros. A apicultura conta, em Mato Grosso do Sul, com a Câmara Setorial Consultiva de Apicultura e com as Associações de Apicultores nos diversos municípios. Também existe no Estado a participação das unidades da Empresa Brasileira de Pesquisa

Agropecuária - EMBRAPA, ligada ao governo federal. Além destas, pode-se somar também a Secretaria de Produção e Turismo - SEPROTUR, a Secretaria de Meio Ambiente - SEMA, a Agência de Desenvolvimento Agrário e Extensão Rural – AGRAER, entre outras, que empregam ações direcionadas à apicultura nas diversas regiões do Estado;

- h) **Órgãos municipais:** as prefeituras municipais, através de suas Secretarias de Produção, de Meio Ambiente, de Planejamento, entre outras, têm dado apoio ao desenvolvimento da apicultura, principalmente nos municípios onde existe um grande número de produtores. As ações na maioria das vezes são direcionadas ao apoio logístico, técnico e financeiro. Elas também promovem reuniões, fomentam associações, cooperativas, além de feiras técnicas e comerciais;
- i) **Ambiente Institucional:** as instituições são imposições criadas pelos humanos e estruturam e limitam suas interações (NORTH, 1993). Segundo o autor, compõem-se de imposições formais (por exemplo, regras, leis, constituições), informais (por exemplo, normas de comportamento, convenções, códigos de conduta) e suas respectivas características impositivas. Para citar as instituições atuantes na apicultura pode-se dizer que as formais são a legislação ambiental e sanitária, a qual determina que os atores envolvidos devem cumprir as leis impostas para desenvolvimento da atividade produtiva e, as instituições informais são a cultura, os costumes locais e a confiança e reputação dos agentes pertencentes ao SAG.

Detalhadas as principais características do SAG do mel de abelha em Mato Grosso do Sul e conhecidos os agentes pertencentes a este SAG, cabe agora apresentar os resultados da pesquisa realizada, bem como as considerações acerca do referencial teórico apresentado quando aplicado ao SAG em questão.

4.2. ANÁLISE DAS TRANSAÇÕES NO SAG DO MEL DE ABELHA

Para se identificar a estrutura de governança adequada em um dado sistema agroindustrial, faz-se necessário analisar as transações realizadas neste SAG. Para a realização deste trabalho foram analisadas 10 (dez) transações realizadas entre os agentes do SAG do mel de abelha de Mato Grosso do Sul, conforme detalhas nas figuras 4.2, 4.3 e 4.4, a saber:

- a) T1 – transação realizada entre o Produtor/apicultor e o Beneficiador/apicultor;
- b) T2 – transação realizada entre o Produtor/apicultor e o Pequeno Varejo;
- c) T3 - transação realizada entre o Produtor/apicultor e o Consumidor Final;
- d) T4 - transação realizada entre o Beneficiador/apicultor e o Grande Varejo;
- e) T5 - transação realizada entre o Beneficiador/apicultor e o Pequeno Varejo;
- f) T6 - transação realizada entre o Beneficiador/apicultor e o Consumidor Final;
- g) T7 - transação realizada entre o Produtor/apicultor e o Varejo (Subsistema Dourados);
- h) T8 - transação realizada entre o Produtor/apicultor e o Consumidor Final (Subsistema Dourados);
- i) T9 - transação realizada entre o Produtor/apicultor e o Beneficiador/apicultor (Subsistema Dourados);
- j) T10 - transação realizada entre o Produtor/apicultor e o Beneficiador (Subsistema Cassilândia).

Foram realizadas entrevistas com os agentes do SAG do mel de abelha envolvidos nas transações apresentadas. Em geral, um mesmo agente transaciona com praticamente todos os demais agentes da cadeia (sendo exceção o fornecedor de insumos, o qual transaciona apenas com o produtor e o beneficiador). A seguir detalham-se os resultados das entrevistas realizadas, bem como a análise destas transações.

4.2.1. Análise das transações T1, T2 e T3

As transações T1 (Produtor-apicultor/Beneficiador-apicultor), T2 (Produtor-apicultor/Pequeno Varejo) e T3 (Produtor-apicultor/Consumidor Final) foram identificadas após realização de entrevistas na região de Campo Grande (MS). As três situações consideram as transações realizadas entre o Produtor/apicultor e demais elos da cadeia. Conforme já explicado anteriormente, considera-se o produtor/apicultor não somente como simples produtor de mel e outros produtos derivados da colméia, mas também como beneficiador de sua produção, visto que além da venda da produção para um beneficiador, ele beneficia e procede o envasamento de sua produção para venda fracionada junto ao varejo ou ao consumidor final.

O elo do sistema agroindustrial representado pelo Produtor/apicultor é constituído por micro-empresas ou, na maioria dos casos, por produtores sem empresa formal constituída. São essencialmente empresas familiares. Somente produtores com número elevado de colméias efetuam a contratação de terceiros. Todos os entrevistados estão a mais de 10 anos atuando na produção de mel.

Quanto aos produtos transacionados, na T1 transaciona-se basicamente mel *in natura*, que é vendido em grandes quantidades, embalados em baldes ou outros vasilhames adequados para o transporte. Nas T2 e T3 o produtor/apicultor vende mel *in natura*, o qual é vendido de forma fracionada, em embalagens de diversos tamanhos (que podem variar de 5 g. a mais de 1 kg.), além de vender outros produtos da colméia, como cera, própolis, pólen, etc.

No Quadro 4.1, a seguir, estão apresentadas as principais características das transações T1, T2 e T3, em análise.

Características das transações	Transações		
	T1	T2	T3
Produtos transacionados	Mel <i>in natura</i>	Mel <i>in natura</i> Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> Outros produtos da colméia
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Preço 2 – Qualidade 3 - Prazo de pagamento Demais atributos	1 – Preço 2 – Qualidade 3 - Prazo de pagamento Demais atributos	1 – Qualidade 2 – Preço Demais atributos
Base da transação	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Qualidade 2 – Preço
Atributos de qualidade considerados para a transação	Limpeza, umidade, adulteração, coloração, florada, sabor, consistência.	Coloração, florada, consistência, sabor.	Coloração, florada, consistência, sabor.
Agente coordenador	Beneficiador/apicultor	Produtor/apicultor	Produtor/apicultor
Existência de contrato formal	Não	Não	Não
Especificidade de ativos	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Incerteza na transação	Não	Não	Não
Capital Social	Institucional, comunitário	Institucional	Institucional, comunitário

Quadro 4.1: Características das transações T1, T2, T3.

Fonte: Dados da pesquisa.

Na busca pela identificação dos critérios que servem de incentivo para a ocorrência da transação, pode-se observar que para a realização da T1 e da T2 o preço é o atributo mais relevante, seguido pela qualidade, pelo prazo de pagamento e pelos demais atributos¹⁴. Para a realização da T3 a qualidade aparece em primeiro lugar, seguido pelo preço e pelos demais atributos. No caso da T1, cabe ressaltar o fato de que quando o produtor/apicultor vende sua produção para o beneficiador/apicultor, ele o faz buscando um preço melhor. Quando questionado ao beneficiador/apicultor sobre o atributo mais relevante para esta transação a

¹⁴ Os demais atributos aparecem nas entrevistas com graus de importância variados.

resposta é a qualidade, uma vez que o preço é definido pelo mercado (em geral os entrepostos praticam o mesmo preço). O consumidor final, por sua vez, compra baseado nos atributos de qualidade e na relação de confiança que ele possui com o produtor/apicultor.

No que se referem aos aspectos de qualidade do mel transacionado, alguns atributos são considerados. Para a realização da T1, quando o produto é entregue para o beneficiador/ produtor, este leva em consideração aspectos como limpeza, umidade do produto, adulteração, coloração, florada, sabor e consistência do mel. Esses aspectos são de fácil identificação pelos agentes que realizam a transação, visto que estes agentes têm grande conhecimento sobre os processos de produção e as características do produto. A umidade e a adulteração do produto são os aspectos que requerem realização de testes, os quais são realizados no ato da venda. Se ocorrer algum problema nestes testes, são enviadas amostras do produto para análises¹⁵ mais detalhadas. Para a realização da T2 e da T3, por ser a venda do produto realizada de forma fracionada, em pequenas embalagens rotuladas, considera-se os aspectos de coloração, florada, consistência e sabor. Em geral, o consumidor final prefere os produtos de coloração clara, que indicam sabor mais suave.

Quanto ao agente coordenador da transação, na T1 o beneficiador/apicultor é quem define¹⁶ os preços a serem pagos ao produtor/apicultor. No caso da T2 e da T3, os preços são estabelecidos pelo produtor/apicultor. Cabe ressaltar que, no caso da T2, a concorrência entre os produtores faz com que haja alterações nos preços praticados para que um produtor/apicultor possa continuar fornecendo para determinado estabelecimento comercial.

Não há contratos formais de compra, venda ou entrega de produtos para as transações analisadas. E não há indícios de que se pretenda elaborar contratos para reger tais transações.

Ao identificar as categorias de especificidade de ativos existentes nas transações

¹⁵ Em Campo Grande, estas análises são realizadas pela UFMS e pela Uniderp.

¹⁶ Durante as entrevistas, a informação é de os preços são definidos pelo mercado, mas há alguns entrepostos que pagam mais pelo produto do que outros, apesar de não haver muita variação no preço.

analisadas, pode-se constatar que na T1 e na T3 existem especificidades de ativos físicos, de marca, de ativos humanos e especificidade temporal. Para a realização da T2 são verificadas as mesmas especificidades, com exceção da especificidade de marca. A especificidade de ativos físicos aparece devido aos investimentos realizados em equipamentos e benfeitorias especificamente utilizadas para a produção de mel. A especificidade de marca está relacionada à reputação que o nome da empresa ou do produto tem no mercado, visto que qualquer acontecimento que cause perda dessa reputação é prejudicial à continuidade da transação. A especificidade de ativos humanos está presente, visto que há necessidade de realização de treinamentos para que os indivíduos envolvidos na produção obtenham conhecimento técnico necessário para a realização das atividades de produção e beneficiamento. Quanto a especificidade temporal, pode ser considerada a mais importante neste sistema agroindustrial, visto que a produção tem safra diferenciada por região e depende das condições climáticas.

Quanto a frequência da transação, tanto para T1, quanto para T2 e T3, pode-se verificar que a venda (ou compra) do produto para um mesmo cliente (ou fornecedor) ocorre com frequência ocasional (quando a venda é realizada considerando a melhor oferta) ou recorrente (considerando as relações de confiança e fidelidade na transação). A frequência recorrente é a que predomina, visto que os agentes analisados mantêm relações comerciais constantes entre si, principalmente na T1.

Não se constata a presença de incertezas nas transações em análise. Isso é explicado pelo fato de que quando é negociada uma venda ou compra, o produto é entregue na quantidade que foi acordada, os testes de qualidade (se necessários) são realizados no ato da entrega e, de imediato, ocorre o pagamento referente àquela transação.

Na tentativa de identificar a existência de capital social no sistema agroindustrial do mel, algumas considerações são importantes. Verifica-se a existência de relações extra-

profissionais e de amizade entre os agentes na T1 e na T3, sendo mais presente na T1. Isso ocorre pelo fato de que, na maioria dos casos, o produtor/apicultor e o beneficiador/apicultor participam de reuniões e confraternizações realizadas pela associação de apicultores, além das relações cotidianas e contatos freqüentes que os mesmos mantêm. Na T3 essas relações são observadas no fato de que o consumidor final compra mel daquele produtor/apicultor que ele conhece, em quem confia e com quem mantém contato freqüente. Na T2 essas relações de amizade e convivência não são verificadas.

Conforme mencionado anteriormente, existe associação de produtores na região de Campo Grande, da qual a maioria dos produtores/apicultores participa. Quanto ao papel da associação, há opiniões divergentes entre os entrevistados, sendo que alguns consideram a associação como importante e, outros, acreditam que a associação não cumpre seu papel. Não há nenhum tipo de parceria para suprir o mercado, uma vez que cada produtor vende sua própria produção.

Em geral, os produtores/apicultores da região de Campo Grande vendem toda sua produção nesta mesma região. A produção nesta região não é suficiente para abastecer o mercado local.

O Estado participa influenciando na comercialização no sentido de que isenta o produtor/apicultor do pagamento de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). Além disso, há inspeções da Secretaria de Saúde e Vigilância Sanitária nas empresas formais, no intuito de fiscalizar e garantir a qualidade do produto que está sendo comercializado. Porém, os produtores/apicultores dizem não sentirem-se protegidos pelo aparato legal, já que essa fiscalização não se estende aos produtores com empresas não constituídas. Segundo dados da pesquisa, problemas quanto à qualidade do produto são encontrados, geralmente, nestes locais não inspecionados.

Desta forma, pode-se identificar na T1 e na T3 a existência de capital social institucional e comunitário. Na T2 observa-se apenas o capital social institucional.

4.2.2. Análise das transações T4, T5 e T6

As transações T4 (Beneficiador-apicultor/Grande Varejo), T5 (Beneficiador-apicultor/Pequeno Varejo) e T6 (Beneficiador-apicultor/Consumidor Final) foram identificadas após realização de entrevistas na região de Campo Grande (MS). As três situações consideram as transações realizadas entre Beneficiador/apicultor e demais elos da cadeia. Considera-se o beneficiador/apicultor como o agente responsável pelo beneficiamento e envasamento do mel para sua distribuição, seja para o varejo, seja para o consumidor final. É conhecido na apicultura como entreposto.

No sistema agroindustrial do mel, o elo representado pelo Beneficiador/apicultor é constituído por micro-empresas, em geral familiares. Os beneficiadores com maior fluxo de compra e venda efetuam a contratação de terceiros. Todos os entrevistados estão a mais de 10 anos atuando na produção de mel.

Quanto aos produtos transacionados, tanto na T4, quanto nas T5 e T6, transaciona-se mel *in natura*, o qual é vendido de forma fracionada, em embalagens de diversos tamanhos (que podem variar de 5 g. a mais de 1 kg.), além da comercialização dos demais produtos da colméia, como cera, própolis, pólen, etc.

A seguir, no Quadro 4.2, estão apresentadas as principais características das transações T4, T5 e T6, em análise.

Características das transações	Transações		
	T4	T5	T6
Produtos transacionados	Mel <i>in natura</i> Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> Outros produtos da colméia
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Preço 2 – Qualidade 3 - Prazo de pagamento Demais atributos	1 – Preço 2 – Qualidade 3 - Prazo de pagamento Demais atributos	1 – Qualidade 2 – Preço Demais atributos
Base da transação	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Qualidade 2 – Preço
Atributos de qualidade considerados para a transação	Limpeza, umidade, adulteração, coloração, florada, sabor, consistência.	Limpeza, umidade, adulteração, coloração, florada, sabor, consistência.	Coloração, florada, consistência, sabor.
Agente coordenador	Grande Varejo	Beneficiador/apicultor	Beneficiador/apicultor
Existência de contrato formal	Sim	Não	Não
Especificidade de ativos	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal
Frequência da transação	Apenas 1 vez, ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Apenas 1 vez, ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Apenas 1 vez, ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Incerteza na transação	Não	Não	Não
Capital Social	Institucional	Institucional	Institucional, comunitário

Quadro 4.2: Características das transações T4, T5, T6.

Fonte: Dados da pesquisa.

No que se refere aos critérios que servem de incentivo para a ocorrência da transação, pode-se observar que, para a realização da T4 e da T5, o preço é o atributo mais relevante, seguido pela qualidade, pelo prazo de pagamento e pelos demais atributos¹⁷. Para a realização da T6 a qualidade aparece em primeiro lugar, seguido pelo preço e pelos demais atributos. Cabe ressaltar que, na realização da T4, a venda para a Grande Varejo é regida pela concorrência, onde os preços obtidos são menores do que os conseguidos no Pequeno Varejo, quando da realização da T5. O consumidor final, por sua vez, compra baseado nos atributos

¹⁷ Os demais atributos aparecem nas entrevistas com graus de importância variados.

de qualidade e na relação de confiança que ele possui com o beneficiador/apicultor.

Quanto aos aspectos de qualidade do mel transacionado, alguns atributos são considerados. Para a realização da T4 e da T5, quando o produto é entregue ao elo varejista para comercialização, este leva em consideração aspectos como limpeza, umidade do produto, adulteração, coloração, florada, sabor e consistência do mel. Esses aspectos são de fácil identificação pelo beneficiador/apicultor, visto que este agente tem grande conhecimento sobre os processos de produção e as características do produto. O elo varejista não tem condições de identificar facilmente esses aspectos. Sendo assim, a transação é realizada mediante existência de comprovação de inspeção e fiscalização dos Órgãos competentes, o que se verifica pelos rótulos do produto. Para a realização da T4, com o Grande Varejo, essa transação se dá mediante existência de SIF (Sistema de Inspeção Federal), SIE (Sistema de Inspeção Estadual), ou SIM (Sistema de Inspeção Municipal). Para a realização da T5, com o Pequeno Varejo, a transação é realizada se há existência de rotulagem e comprovação de fiscalização, que na maioria das vezes é apenas municipal. Quanto a T6, consideram-se os aspectos de coloração, florada, consistência e sabor visto que, em geral, o consumidor final conhece e confia no beneficiador/apicultor.

Quanto ao agente coordenador da transação, na T4 o Grande Varejo é quem define os preços a serem pagos ao beneficiador/apicultor. Cabe ressaltar que a concorrência entre os produtores faz com que haja alterações nos preços praticados para que um beneficiador/apicultor possa continuar fornecendo para determinado estabelecimento comercial. No caso da T5 e da T6, os preços são estabelecidos pelo beneficiador/apicultor.

Não há contratos formais de compra, venda ou entrega de produtos para as transações T5 e T6, analisadas. Porém, para a realização da T4, o entreposto Vovô Pedro (o maior do Estado) já possui contratos com grandes redes varejistas. Estes contratos não tem efeitos legais, apenas estabelecem que a realização da transação se dará mediante o cumprimento de

algumas regras, como a garantia de oferta de produto durante todo o ano, o pagamento de aluguel da gôndola no supermercado, o pagamento de verbas contratuais, entre outros itens. Não tendo efeito legal, o beneficiador/apicultor não é obrigado a cumprir o contrato estabelecido, mas em não o fazendo, a transação não terá continuidade.

Ao identificar as categorias de especificidade de ativos existentes nas transações analisadas, pode-se constatar que na T4, na T5 e na T6 existem especificidades de ativos físicos, de marca, de ativos humanos e especificidade temporal. A especificidade de ativos físicos aparece devido aos investimentos realizados em equipamentos e benfeitorias especificamente utilizadas para a produção e o beneficiamento do mel e dos demais produtos da colméia. A especificidade de marca está relacionada à reputação que o nome da empresa ou do produto tem no mercado, visto que qualquer acontecimento que cause perda dessa reputação é prejudicial à continuidade da transação. A especificidade de ativos humanos está presente, visto que há necessidade de realização de treinamentos para que os indivíduos envolvidos na produção obtenham conhecimento técnico necessário para a realização das atividades de produção e beneficiamento. Quanto à especificidade temporal, pode ser considerada a mais importante neste sistema agroindustrial, visto que a produção tem safra diferenciada por região e depende das condições climáticas. Isso faz com o beneficiador/apicultor seja forçado a trabalhar com estoques para suprir seus clientes durante todo o ano.

Quanto a frequência da transação, tanto para a T4, quanto para T5 e T6, pode-se verificar que a venda do produto para um mesmo cliente pode ocorrer apenas 1 vez, com frequência ocasional (quando a venda é realizada considerando a melhor oferta) ou é recorrente (considerando as relações de confiança e fidelidade na transação). A frequência recorrente é a que predomina, visto que os agentes analisados mantêm relações comerciais constantes entre si. No caso da T6, é menos provável que a transação ocorra apenas 1 vez, já

que o consumidor final costuma manter relações baseadas em confiança com o beneficiador/apicultor.

Não se constata a presença de incertezas nas transações em análise. Isso é explicado pelo fato de que quando é negociada uma venda ou compra, o produto é entregue na quantidade que foi acordada, os testes de qualidade (se necessários) são realizados no ato da entrega e, de imediato, ocorre o pagamento referente àquela transação. Se o pagamento não for realizado no momento da entrega do produto, não há incerteza quanto ao recebimento, já que as transações costumam ser recorrentes.

Para a identificação de existência de capital social no sistema agroindustrial do mel, algumas considerações são importantes. Não se verifica a existência de relações extra-profissionais e de amizade entre os agentes na T4 e na T5. Essas relações estão presentes somente na T6, onde o consumidor final compra mel daquele beneficiador/apicultor que ele conhece, em quem confia e com quem mantém contato freqüente.

Não existe associação de beneficiadores na região de Campo Grande, somente de produtores. Também não há nenhum tipo de parceria para suprir o mercado, uma vez que cada beneficiador vende sua própria produção.

Em geral, os beneficiadores/apicultores da região de Campo Grande vendem quase toda sua produção nesta mesma região. Alguns entrepostos vendem parte dos produtos para outras regiões do Estado, ou enviam produtos para Estados próximos. Mas estas vendas não ultrapassam 30% do total produzido. Além disso, ressalta-se o fato de que os maiores beneficiadores/apicultores compram mel produzido pelos produtores/apicultores do interior do Estado e não somente dos produtores da região de Campo Grande. Eventualmente são realizadas compras de mel *in natura* de outros Estados para ser beneficiado aqui. Quando essas compras ocorrem, o mel *in natura* é trazido dos Estados de São Paulo e Paraná.

Segundo informações obtidas durante as entrevistas, o Estado não influencia de forma positiva a comercialização nas transações T4, T5 e T6, visto que o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) cobrado destes estabelecimentos é elevado. Porém, nestas transações, assim como nas anteriores, há inspeções da Secretaria de Saúde e Vigilância Sanitária nas empresas formais, no intuito de fiscalizar e garantir a qualidade do produto que está sendo comercializado. Os beneficiadores/apicultores, assim como os produtores, dizem não sentirem-se protegidos pelo aparato legal, já que essa fiscalização não se estende aos beneficiadores com empresas não constituídas legalmente. Segundo dados da pesquisa, problemas quanto à qualidade do produto são encontrados, geralmente, nestes locais não inspecionados.

Desta forma, pode-se identificar na T4 e na T5 somente a existência de capital social institucional. Na T6 observa-se a existência de capital social institucional e comunitário.

4.2.3. Análise das transações T7, T8 e T9

As transações T7 (Produtor-apicultor/Varejo), T8 (Produtor-apicultor/Consumidor Final) e T9 (Produtor-apicultor/Beneficiador-apicultor) foram identificadas após realização de entrevista na região de Dourados (MS). As três situações consideram as transações realizadas entre o Produtor/apicultor e demais elos da cadeia.

No subsistema Dourados, o elo do sistema agroindustrial representado pelo Produtor/apicultor é constituído por micro-empresas ou, na maioria dos casos, por produtores sem empresa formal constituída. São essencialmente empresas familiares. Somente produtores com número elevado de colméias efetuam a contratação de terceiros. O entrevistado está a mais de 10 anos atuando na produção de mel. Porém, há na região alguns apicultores com pouco tempo de atuação na atividade.

Quanto aos produtos transacionados, nas T7 e T8 o produtor/apicultor vende mel *in natura*, o qual é vendido de forma fracionada, em embalagens de diversos tamanhos (que podem variar de 5 g. a mais de 1 kg.), além de vender outros produtos da colméia, como cera, própolis, pólen, etc. Na T9 transaciona-se basicamente mel *in natura*, o qual é vendido em grandes quantidades, embalados em baldes ou outros vasilhames adequados para o transporte.

No Quadro 4.3, a seguir, estão apresentadas as principais características das transações T7, T8 e T9, em análise.

Características das transações	Transações		
	T7	T8	T9
Produtos transacionados	Mel <i>in natura</i> Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i>
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Preço 2 – Qualidade 3 - Prazo de pagamento Demais atributos	1 – Qualidade 2 – Preço Demais atributos	1 – Preço 2 – Qualidade 3 - Prazo de pagamento Demais atributos
Base da transação	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Qualidade 2 – Preço	1 – Preço 2 – Qualidade
Atributos de qualidade considerados para a transação	Limpeza, umidade, adulteração, coloração, florada, sabor, consistência.	Coloração, florada, consistência, sabor.	Limpeza, umidade, adulteração, coloração, florada, sabor, consistência.
Agente coordenador	Varejo	Produtor/apicultor	Beneficiador/apicultor
Existência de contrato formal	Não	Não	Não
Especificidade de ativos	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Incerteza na transação	Não	Não	Não
Capital Social	Institucional	Institucional, comunitário	Institucional, comunitário

Quadro 4.3: Características das transações T7, T8, T9.

Fonte: Dados da pesquisa.

Na busca pela identificação dos critérios que servem de incentivo para a ocorrência da transação, pode-se observar que para a realização da T7 e da T9 o preço é o atributo mais

relevante, seguido pela qualidade, pelo prazo de pagamento e pelos demais atributos¹⁸. Para a realização da T8, a qualidade aparece em primeiro lugar, seguido pelo preço e pelos demais atributos. No caso das T7 e T9, cabe ressaltar o fato de que, quando o produtor/apicultor vende sua produção para o varejo ou para o beneficiador/apicultor, ele o faz buscando o melhor preço. O consumidor final, por sua vez, compra baseado nos atributos de qualidade e na relação de confiança que ele possui com o produtor/apicultor.

No que se referem aos aspectos de qualidade do mel transacionado, alguns atributos são considerados. Para a realização da T7 e da T9, quando o produto é entregue para o varejo e para beneficiador/ produtor, estes levam em consideração aspectos como limpeza, umidade do produto, adulteração, coloração, florada, sabor e consistência do mel. Esses aspectos são de fácil identificação pelo beneficiador/apicultor, visto que este agente tem grande conhecimento sobre os processos de produção e as características do produto. O elo varejista não tem condições de identificar facilmente esses aspectos. Sendo assim, a transação é realizada mediante existência de comprovação de inspeção e fiscalização dos Órgãos competentes, o que se verifica pelos rótulos do produto. Para a realização da T8, por ser a venda do produto realizada ao consumidor final de forma fracionada, em pequenas embalagens rotuladas, considera-se os aspectos de coloração, florada, consistência e sabor. Em geral, o consumidor final prefere os produtos de coloração clara, que indicam sabor mais suave.

Quanto ao agente coordenador da transação, na T7 o varejo é quem define os preços a serem pagos ao produtor/apicultor. Cabe ressaltar que, no caso da T7, a concorrência entre os produtores faz com que haja alterações nos preços praticados para que um produtor/apicultor possa continuar fornecendo para determinado estabelecimento comercial. No caso da T8, os

¹⁸ Os demais atributos aparecem nas entrevistas com graus de importância variados.

preços são estabelecidos pelo produtor/apicultor. Na T9 é o beneficiador/apicultor quem define o preço.

Não há contratos formais de compra, venda ou entrega de produtos para as transações analisadas. E não há indícios de que se pretenda elaborar contratos para reger tais transações.

Ao identificar as categorias de especificidade de ativos existentes nas transações analisadas, pode-se constatar que nas T7, T8 e T9 existem especificidades de ativos físicos, de marca, de ativos humanos e especificidade temporal. A especificidade de ativos físicos aparece devido aos investimentos realizados em equipamentos e benfeitorias especificamente utilizadas para a produção de mel. A especificidade de marca está relacionada à reputação que o nome da empresa ou do produto tem no mercado, visto que qualquer acontecimento que cause perda dessa reputação é prejudicial à continuidade da transação. A especificidade de ativos humanos está presente, visto que há necessidade de realização de treinamentos para que os indivíduos envolvidos na produção obtenham conhecimento técnico necessário para a realização das atividades de produção e beneficiamento. Quanto a especificidade temporal, pode ser considerada a mais importante neste sistema agroindustrial, visto que a produção tem safra diferenciada por região e depende das condições climáticas.

Quanto a frequência da transação, tanto para T7, quanto para T8 e T9, pode-se verificar que a venda do produto para um mesmo cliente ocorre com frequência ocasional (quando a venda é realizada considerando a melhor oferta) ou recorrente (considerando as relações de confiança e fidelidade na transação). A frequência recorrente é a que predomina, visto que os agentes analisados mantêm relações comerciais constantes entre si, principalmente na T8.

Não se constata a presença de incertezas nas transações em análise. Isso é explicado pelo fato de que quando é negociada uma venda ou compra, o produto é entregue na quantidade que foi acordada, os testes de qualidade (se necessários) são realizados no ato da

entrega e, de imediato, ocorre o pagamento referente àquela transação.

Algumas considerações são importantes na tentativa de identificar a existência de capital social no sistema agroindustrial do mel. Verifica-se a existência de relações extra-profissionais e de amizade entre os agentes na T8 e na T9, sendo mais presente na T9. Isso ocorre pelo fato de que, na maioria dos casos, o produtor/apicultor e o beneficiador/apicultor participam de reuniões e confraternizações realizadas pela associação de apicultores, além das relações cotidianas e contatos freqüentes que os mesmos mantêm. Na T8 essas relações são observadas no fato de que o consumidor final compra mel daquele produtor/apicultor que ele conhece, em quem confia e com quem mantém contato freqüente. Na T7 essas relações de amizade e convivência não são verificadas.

Na região de Dourados (MS) existe associação de produtores, da qual a maioria dos produtores/apicultores participa. Quanto ao papel da associação, esta tem um papel fundamental neste subsistema, uma vez que influencia diretamente as relações comerciais entre o produtor/apicultor e os demais elos da cadeia analisados. A Associação de apicultores em Dourados (MS) disponibiliza um espaço (casa do mel) que é utilizado pelos associados para envasamento do mel, que é então comercializado através das transações T7 e T8. Além disso, através da associação foram criados e são distribuídos os rótulos que são utilizados pelos produtores/apicultores. Estes rótulos, onde consta a informação de que aquele produtor é associado, serve como garantia de um produto inspecionado e com qualidade.

Em geral, os produtores/apicultores da região de Dourados (MS) vendem grande parte de sua produção nesta mesma região. Os produtores maiores, com mais de 300 colméias, vendem parte de sua produção (que não é absorvida pelo mercado local) para outras regiões, como Campo Grande, Amambai, etc. Neste último caso, a transação observada é a T9, pois somente há venda de produto para o beneficiador/apicultor em outras regiões.

O Estado participa influenciando na comercialização no sentido de que isenta o produtor/apicultor do pagamento de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). Além disso, há inspeções da Secretaria de Saúde e Vigilância Sanitária nas empresas formais, no intuito de fiscalizar e garantir a qualidade do produto que está sendo comercializado. Porém, os produtores/apicultores dizem não sentirem-se protegidos pelo aparato legal, já que essa fiscalização não se estende aos produtores com empresas não constituídas.

Desta forma, pode-se identificar na T8 e na T9 a existência de capital social institucional e comunitário. Na T7 observa-se apenas o capital social institucional.

4.2.4. Análise da transação T10

A transação T10 (Produtor-apicultor/Beneficiador) foi identificada após realização de entrevista na região de Cassilândia (MS). No subsistema Cassilândia, o elo do sistema agroindustrial representado pelo Produtor/apicultor é constituído por micro-empresas ou, na maioria dos casos, por produtores sem empresa formal constituída. São essencialmente empresas familiares. Somente produtores com número elevado de colméias efetuam a contratação de terceiros. O entrevistado está a mais de 10 anos atuando na produção de mel. Porém, há na região alguns apicultores com pouco tempo de atuação na atividade.

Quanto aos produtos transacionados, na T10 o produtor/apicultor vende mel *in natura*, o qual é vendido em grandes quantidades, embalados em baldes ou outros vasilhames adequados para o transporte.

No Quadro 4.4, a seguir, estão apresentadas as principais características da transação T10, em análise.

Características da transação	Transação
	T10
Produtos transacionados	Mel <i>in natura</i>
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Preço 2 – Qualidade 3 - Prazo de pagamento Demais atributos
Base da transação	1 – Preço 2 – Qualidade
Atributos de qualidade considerados para a transação	Limpeza, umidade, adulteração, coloração, florada, sabor, consistência.
Agente coordenador	Beneficiador
Existência de contrato formal	Não
Especificidade de ativos	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Incerteza na transação	Não
Capital Social	Institucional

Quadro 4.4: Características da transação T10.

Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto aos critérios que servem de incentivo para a ocorrência da transação, pode-se observar que, para a realização da T10, o preço é o atributo mais relevante, seguido pela qualidade, pelo prazo de pagamento e pelos demais atributos¹⁹. Quando o produtor/apicultor vende sua produção o beneficiador, ele o faz buscando o melhor preço.

No que se referem aos aspectos de qualidade do mel transacionado, alguns atributos são considerados. Para a realização da T10, quando o produto é entregue para beneficiador, este leva em consideração aspectos como limpeza, umidade do produto, adulteração, coloração, florada, sabor e consistência do mel. Esses aspectos são de fácil identificação pelo beneficiador, visto que este agente tem grande conhecimento sobre os processos de produção e as características do produto, além de realizar testes (quando necessários).

Quanto ao agente coordenador da transação, na T10 o beneficiador é quem define os preços a serem pagos ao produtor/apicultor.

¹⁹ Os demais atributos aparecem nas entrevistas com graus de importância variados.

Não há contratos formais de compra, venda ou entrega de produtos para as transações analisadas, apesar de haver interesse por parte dos produtores/apicultores em formalizar contrato. Porém, esse interesse não é verificado por parte dos beneficiadores.

Ao identificar as categorias de especificidade de ativos existentes na transação T10, analisada, pode-se constatar que existem especificidades de ativos físicos, de marca, de ativos humanos e especificidade temporal. A especificidade de ativos físicos aparece devido aos investimentos realizados em equipamentos e benfeitorias especificamente utilizadas para a produção de mel. A especificidade de marca está relacionada à reputação que o nome da empresa ou do produto tem no mercado, visto que qualquer acontecimento que cause perda dessa reputação é prejudicial à continuidade da transação. A especificidade de ativos humanos está presente, visto que há necessidade de realização de treinamentos para que os indivíduos envolvidos na produção obtenham conhecimento técnico necessário para a realização das atividades de produção e beneficiamento. Quanto à especificidade temporal, pode ser considerada a mais importante neste sistema agroindustrial, visto que a produção tem safra diferenciada por região e depende das condições climáticas.

Quanto à frequência da transação, para a T10 pode-se verificar que a venda do produto para um mesmo cliente ocorre com frequência ocasional (quando a venda é realizada considerando a melhor oferta) ou recorrente (considerando as relações de confiança e fidelidade na transação). A frequência recorrente é a que predomina, visto que os agentes analisados mantêm relações comerciais constantes entre si.

Não se constata a presença de incertezas nas transações em análise. Isso é explicado pelo fato de que quando é negociada uma venda ou compra, o produto é entregue na quantidade que foi acordada, os testes de qualidade (se necessários) são realizados no ato da entrega e, de imediato, ocorre o pagamento referente àquela transação. Se o pagamento não for realizado no momento da entrega do produto, não há incerteza quanto ao recebimento, já

que as transações costumam ser recorrentes.

Na tentativa de identificar a existência de capital social no sistema agroindustrial do mel algumas considerações são importantes. Não se verifica a existência de relações extra-profissionais e de amizade entre os agentes na T10.

Na região de Cassilândia (MS) existe associação de produtores, da qual a maioria dos produtores/apicultores participa. Quanto ao papel da associação, esta tem um papel fundamental neste subsistema, uma vez que influencia diretamente as relações comerciais entre o produtor/apicultor e o beneficiador. A associação tem como principal função auxiliar os produtores na realização de parcerias, lhes concedendo maior força política (no que diz respeito às negociações com o poder público) e, força econômica (no sentido de que a associação proporciona ganhos em escala na comercialização do mel *in natura*).

Em geral, os produtores/apicultores da região de Cassilândia (MS) vendem grande parte de sua produção (cerca de 80% do total) para outros Estados, principalmente São Paulo e Minas Gerais. Verifica-se, neste caso, a existência de parcerias para suprir o mercado.

O Estado participa influenciando na comercialização no sentido de que isenta o produtor/apicultor do pagamento de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). Além disso, há inspeções da Secretaria de Saúde e Vigilância Sanitária nas empresas formais, no intuito de fiscalizar e garantir a qualidade do produto que está sendo comercializado. Desde 2003 a Associação de apicultores de Cassilândia conta com o apoio da Prefeitura Municipal daquele município, a qual disponibilizou as instalações de uma marcenaria, utilizada para confecção de caixas, cedeu um caminhão que é utilizado em conjunto pelos apicultores para transporte do mel até o beneficiador, além de fornecer, mensalmente, 260 litros de óleo combustível à associação.

Desta forma, pode-se identificar na T10 apenas o capital social institucional.

4.3. ANÁLISE DAS CONVENÇÕES E DAS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

Tendo sido analisadas as principais transações presentes no Sistema Agroindustrial do mel de abelha de Mato Grosso do Sul, cabe agora analisar as convenções e as estruturas de governança presentes neste SAG. A partir desta análise será possível identificar que estruturas de governança são mais eficientes para este Sistema Agroindustrial.

4.3.1. Alternativas teóricas de estruturas de governança e convenções

A Economia dos Custos de Transação, conforme apresentada no capítulo 3, nos apresenta três formas de governança – mercado *spot*, estruturas híbridas (contratos) e integração vertical, as quais foram definidas por Williamson (1996). A melhor estrutura de governança para um determinado Sistema Agroindustrial é escolhida após a realização de uma análise detalhada das transações existentes neste sistema. Estas estruturas de governança são necessárias para melhor organizar as transações comerciais, economizando custos de transação.

Williamson (1991; 1996), Zylbersztajn (1995; 2000), entre outros autores, consideram que, para a escolha da forma apropriada de governança, devem-se considerar as especificidades dos ativos como fator principal de análise.

Isso implica dizer que, quanto maiores os investimentos em ativos específicos, maiores os custos de transação. Assim, a um baixo nível de especificidade de ativos, o mercado *spot* é a alternativa de governança eficiente. Quando o nível de especificidade de ativos é alto, a integração vertical apresenta custos de governança menores, passando a ser mais provável. Em níveis intermediários de especificidade de ativos, as formas híbridas (ou contratos), são mais adequadas.

Porém, há transação que não são regidas por contratos, considerando a reputação e as relações de confiança existentes entre os agentes da cadeia produtiva. Essas relações estão inseridas na Teoria Econômica das Convenções. Para Vilpoux (1997), a economia das convenções é uma alternativa à Economia dos Custos de Transação, pois permite complementar a teoria desenvolvida por Williamson (1996), principalmente pela introdução de modos de coordenação informais.

Ao incorporar a Teoria Econômica das Convenções, a análise das transações passa a enfatizar não somente a especificidade dos ativos, mas também a frequência com a transação ocorre e, principalmente, o risco (a incerteza) associado à transação, sendo este último o aspecto de maior relevância para a análise. Além disso, considera-se importante o papel que o ambiente informal exerce na transação.

Na determinação das estruturas de governança, ao agrupar os modos de coordenação formais (contratos) e informais (convenções), foi possível elaborar seis modos de coordenação: mercado, mercado com garantias informais, acordos contratuais com garantias fracas, acordos contratuais com garantias médias, acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração) e integração vertical (VILPOUX, 1997).

Estas novas formas de governança são definidas a partir da análise das características das transações, considerando para tal análise a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções.

Assim, cabe agora identificar quais estruturas de governança estão presentes no SAG do mel de abelha de Mato Grosso do Sul, além de verificar se a forma de governança encontrada é a mais eficiente. Caso haja formas mais eficientes para este SAG, cabe identificá-las e sugerir sua adoção.

4.3.2. Estruturas de governança e Convenções presentes no SAG do mel de Mato Grosso do Sul

No intuito de identificar as formas de governança presentes no SAG do mel de abelha, alguns questionamentos foram realizados no decorrer das entrevistas. Inicialmente, foi necessário esclarecer aos entrevistados o que são convenções e estruturas de governança, bem como quais as principais formas em que elas se apresentam. Dados esses esclarecimentos, obteve-se os resultados contidos nos Quadro 4.5, a seguir.

Transações	Convenções	Estruturas de Governança
T1	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome, Inspiração	- Mercado - Mercado com garantias informais
T2	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome	- Mercado - Mercado com garantias informais
T3	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome	- Mercado - Mercado com garantias informais
T4	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome, Mercantil	- Mercado - Mercado com garantias informais - Acordos contratuais com garantias fracas
T5	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome	- Mercado - Mercado com garantias informais
T6	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome	- Mercado - Mercado com garantias informais
T7	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome, Mercantil	- Mercado - Mercado com garantias informais
T8	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome	- Mercado - Mercado com garantias informais
T9	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome, Inspiração	- Mercado - Mercado com garantias informais
T10	Industrial, Doméstica, Cívica, Renome, Mercantil	- Mercado - Mercado com garantias informais

Quadro 4.5: Convenções e Estruturas de Governança: SAG do mel de abelha de MS.

Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto às convenções, os agentes entrevistados nesta pesquisa atribuem um elevado grau de importância à existência de normas de comportamento, códigos de conduta, tradições, reputação (baseada na honestidade e experiências passadas) e confiança. Isso ocorre quando

se consideram todos os demais agentes do SAG do mel de abelha.

No Quadro 4.5, no que se refere à existência de convenções, são necessárias algumas considerações:

- a) A convenção **industrial** aparece em todas as transações analisadas. Ela está ligada à existência de características técnicas e normas produção. Em todas as transações essas normas técnicas de produção são definidas pelo Ministério da Agricultura e fiscalizadas pelos Órgãos competentes em cada localidade. O não cumprimento dessas normas implica, na maioria dos casos, em não realização ou continuidade da transação;
- b) A convenção **doméstica**, que pode ser considerada a mais importante, também está presente em todas as transações analisadas. Está associada ao fato de que a observação e a garantia de qualidade resultam de ligações duráveis entre os agentes do SAG, baseados na tradição e na confiança em torno das pessoas e das marcas. É esta convenção que permite às transações não apresentar incertezas e serem recorrentes;
- c) A convenção **cívica**, presente em todas as transações analisadas, está ligada à preocupação coletiva que os agentes têm com o meio ambiente. Os agentes ligados à produção e ao beneficiamento são os envolvidos diretos com essa preservação do ambiente. Isso porque, conforme mencionado, a produção de mel tem safras diferentes nas diversas regiões e depende das condições climáticas e da vegetação propícia para o desenvolvimento da atividade no local;
- d) A convenção de **renome**, também presente em todas as transações analisadas, aparece ligada à convenção doméstica, no sentido de que os agentes, ao transacionar entre si, levam em consideração a notoriedade e a reputação das empresas, dos produtos ou marcas;

- e) A convenção de **inspiração**, presente apenas nas T1 e T9, está associada a adesão por parte dos agentes à emergência de idéias originais e inovadoras. Não são frequentes as inovações nas técnicas de produção e beneficiamento da produção, mas quando elas surgem e são adotadas por um agente, em geral, são seguidas pelos demais;
- f) A convenção **mercantil**, presente nas T4, T7 e T10, aparece associada ao fato de que as relações entre os agentes que transacionam são marcadas pela existência de concorrência, onde os investimentos são realizados na oportunidade e no distanciamento emocional e o preço é a principal medida de valor.

Quanto às estruturas de governança presentes no SAG do mel de abelha de Mato Grosso do Sul, considerando os arcabouços teóricos da Economia dos Custos de Transação e da Teoria Econômica das Convenções, em todas as transações analisadas estão presentes as estruturas de governança **mercado** e **mercado com garantias informais**. Somente na T4 (transação entre o beneficiador/apicultor e o Grande Varejo, na região de Campo Grande) verifica-se a existência da estrutura de governança **acordos contratuais com garantias fracas**.

A forma de coordenação **mercado**, onde os agentes realizam trocas sem contratos e, em geral, não mantêm nenhum contato, está presente, mas não é significativa. Não são frequentes as ocorrências de transações coordenadas por esta forma de governança. Isso porque as transações costumam ocorrer entre agentes que se conhecem e mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação.

Assim, a forma de governança mais representativa nas transações analisadas é **mercado com garantias informais**. Esta estrutura de governança aparece associada às relações de confiança que os agentes criam e mantêm ao transacionar.

Quanto à estrutura de governança **acordos contratuais com garantias fracas**, deriva do fato de existir contrato formal entre os agentes participantes da transação. Porém, esses

contratos não possuem efeito legal (conforme já especificado anteriormente). Assim, o cumprimento do contrato ocorre porque há interesse por parte do beneficiador/apicultor em manter a relação comercial, já que o não cumprimento implica não continuidade da transação. Não há segurança ou certeza de realização da transação expressa nos termos contratuais.

4.4. IDENTIFICANDO MECANISMOS DE GOVERNANÇA EFICIENTES

Após analisar as transações presentes no SAG do mel de Mato Grosso do Sul, bem como suas convenções e estruturas de governança, cabe esclarecimentos sobre o quão adequadas são estas estruturas de governança para o SAG analisado.

Considerando as características básicas das transações definidas pela Economia dos Custos de Transação – especificidade dos ativos, frequência e incerteza -, pode-se afirmar que a estrutura de governança **mercado** está adequada para a coordenação das transações neste Sistema Agroindustrial.

De acordo com a ECT, a existência de diferentes níveis de especificidade de ativos, associada a um baixo nível de incerteza, permite considerar como modos eficientes de coordenação: **mercado**, para baixo nível de especificidade de ativo e baixo nível de incerteza e, **contrato**, para médio e alto nível de especificidade de ativo e baixo nível de incerteza.

Como as transações analisadas não apresentam incertezas, são realizadas com frequência considerada pelos agentes como ocasional ou recorrente (sendo esta última a que predomina) e, constata-se a presença de ativos específicos, mas em níveis não considerados elevados, a existência da forma de coordenação **mercado** pode ser considerada eficiente para a realização de todas as transações analisadas.

Pode-se observar a presença de convenções em todas as transações pesquisadas. Essas convenções, associadas às características básicas das transações, mas enfatizando a incerteza

(o risco), ao invés da especificidade dos ativos, permite considerar como eficiente a estrutura de governança **mercado com garantias informais**, a qual também está presente em todas as transações analisadas. Isso porque, com a inexistência de incertezas e a constituição de relações de confiança, baseadas na reputação e na honestidade dos agentes, existem garantias (informais) para que a transação possa ocorrer de modo satisfatório.

Portanto, pode-se afirmar que existem lacunas teóricas na ECT, às quais são preenchidas pela adição da Teoria Econômica das Convenções à análise, sendo este o ponto de partida para a complementaridade entre as duas teorias.

4.5. COMPLEMENTARIDADES ENTRE TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E TEORIA ECONÔMICA DAS CONVENÇÕES

Em Sistemas Agroindustriais pouco estruturados, com relações ainda incipientes entre seus agentes, como é o caso da apicultura de Mato Grosso do Sul, as convenções tornam-se mais adequadas do que os contratos.

Isso porque, segundo Salais (1989, *apud* VILPOUX, 1997), a antiguidade e a regularidade das relações criam uma rotinização e relações pessoais baseadas na noção de confiança. Para o caso de relações recorrentes, não há necessidade de formalização por um documento escrito, mas somente de um contrato implícito (BAUDRY, 1991, *apud* VILPOUX, 1997).

Na Figura 4.5 pode-se observar que, para o caso de sistemas com relações pouco estruturadas, as convenções são mais representativas e se sobrepõem às demais formas de coordenação.



Figura 4.5: Evolução das relações entre os agentes de um SAG.

Fonte: Elaborado pela autora.

É neste primeiro estágio que o SAG do mel de Mato Grosso do Sul se encontra. Porém, já se caminha para um segundo estágio, onde os contratos predominam, como é o caso analisado na T4, neste caso ainda se está em situação transitória.

No segundo estágio, correspondente aos contratos, situam-se os sistemas com relações mais estruturadas, onde os agentes que transacionam entre si estão organizados. Os contratos são desenhados com o intuito de reduzir custos de transação provenientes do oportunismo por parte de alguns agentes durante a realização da transação.

Quando essa organização se consolida e as relações não apresentam mais incertezas, acompanhadas pela existência de capital social, pode-se substituir os contratos por relações de convenções, num terceiro estágio.

Pode-se dizer, então, que as convenções que são estabelecidas entre os agentes surgem a partir da incompletude das relações contratuais ou da sua inexistência. Da mesma forma, quando as relações contratuais tornam-se completas e não incertas, as convenções tornam-se mais prováveis, passando a substituir esses contratos. Neste sentido, a Teoria Econômica das Convenções aparece como um referencial teórico que complementa a abordagem da

Economia dos Custos de Transação. Essa complementaridade pode ser observada na Figura 4.6.

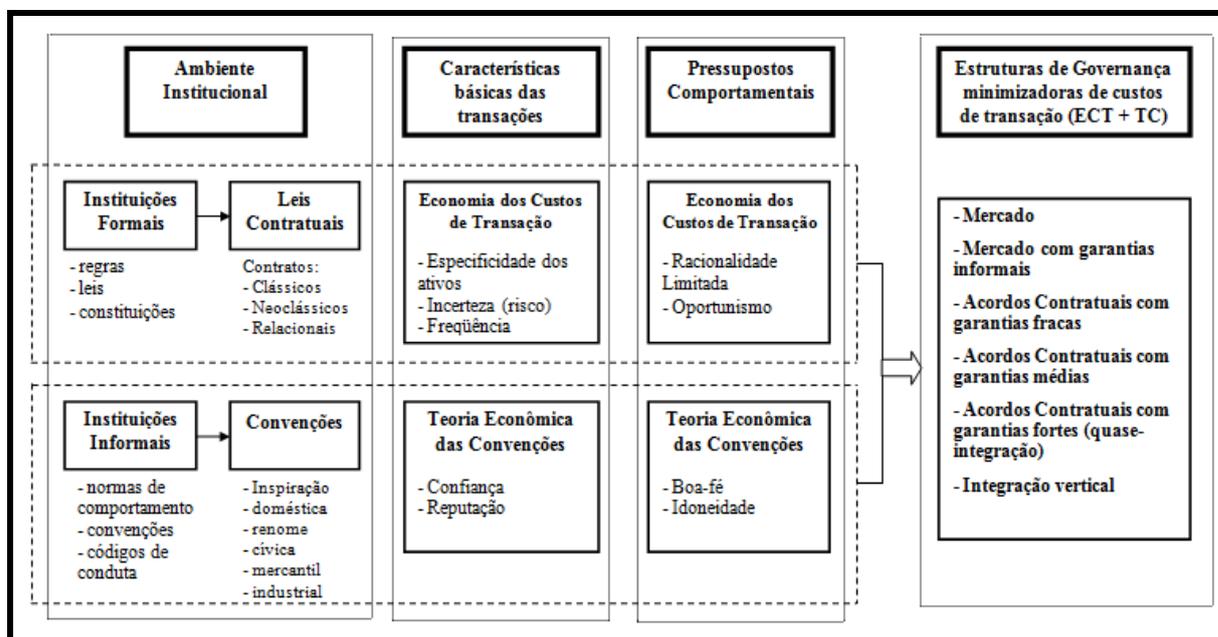


Figura 4.6: Estruturas de governança – complementaridade entre Economia dos Custos de Transação e Teoria Econômica das Convenções.

Fonte: Elaborado pela autora (adaptado de ROSINA *et al.*, 2007).

A figura 4.6 representa uma contribuição deste trabalho com o desenvolvimento da teoria, no que se refere ao estudo das estruturas de governança. Ao apresentar as novas formas de governanças que derivam da união entre Economia dos Custos de Transação (ECT) e Teoria Econômica das Convenções (TC), acrescentam-se novos elementos que devem ser considerados importantes ao se analisar sistemas agroindustriais.

Com relação ao ambiente institucional, não apenas se considera as instituições formais e suas leis contratuais, presentes na ECT, mas acrescenta-se a elas as instituições informais, que compreendem as normas de comportamento, as convenções e códigos de conduta, culminando com o surgimento das seis diferentes formas de convenções presentes na teoria (convenções de inspiração, doméstica, renome, cívica, mercantil e industrial).

Ligadas às instituições formais estão as características básicas das transações e os pressupostos comportamentais típicos da ECT. Para fins de análise consideram-se a

especificidade dos ativos, a frequência com que se realiza a transação e a incerteza ou risco presente nessa transação, além dos aspectos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo.

No tocante à Teoria Econômica das Convenções, interligadas às instituições informais estão as características básicas das transações que são a confiança e a reputação. Além disso, para a realização da análise de uma transação, deve-se considerar como aspectos comportamentais a boa-fé²⁰ e a idoneidade dos agentes envolvidos na transação.

Ao considerar todos os aspectos de uma transação, suas características e pressupostos comportamentais, tanto aqueles ligados às instituições formais (ECT) quanto os ligados às instituições informais (TC), pode-se identificar qual ou quais as estruturas de governança presentes na transação em análise.

Assim, pode-se afirmar que em análises de sistemas agroindustriais, a nova economia institucional, especificamente a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções se mostram inegavelmente interligadas, sendo complementares e não concorrentes.

²⁰ Entenda-se como boa-fé a certeza de agir com o amparo da lei, ou sem ofensa a ela, a ausência de intenção dolosa, a sinceridade, a lisura.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na economia brasileira é inegável a importância do agronegócio. Porém, as micro e pequenas empresas rurais têm sua sobrevivência dificultada pelo processo de modernização da atividade agrícola. Estes pequenos produtores passam a depender, cada vez mais, do desenvolvimento de novas formas de organização para continuar produzindo.

Neste contexto, a apicultura surge como atividade importante, pois representa uma alternativa de ocupação e renda para o pequeno produtor rural. Por se tratar de uma atividade de fácil manutenção, baixo custo inicial e considerável rentabilidade, a apicultura tem se destacado nos últimos anos, sendo alternativa para a agricultura familiar.

A presença de vários produtores, principalmente de micro e pequenas empresas que atuam no processo produtivo e que interagem continuamente com vários outros agentes envolvidos (produtores, clientes, fornecedores, instituições de ensino, governos, bancos, associações e outros) torna necessária uma força de coordenação, denominada governança. Porém, a recorrência das transações entre os agentes da cadeia produtiva pressupõe a existência de instituições informais, baseadas na confiança e na reputação, construída ao longo dos anos, favorecendo o surgimento de convenções e o desenvolvimento de capital social.

No entanto, as relações estabelecidas entre estas empresas, notadamente suas estruturas de governança e suas relações contratuais ou convencionais, são pouco tratadas na literatura científica. Em especial para o Mato Grosso do Sul, onde as pesquisas realizadas não contemplam tais relações.

Neste sentido, o objetivo desta pesquisa foi identificar os mecanismos de governança mais adequados para o Sistema Agroindustrial da Mel de Mato Grosso do Sul, considerando como suporte teórico a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções, no que se refere às suas complementaridades.

Constata-se, a partir da análise dos resultados, que a Teoria Econômica das Convenções apresenta aspectos que permite complementar a Economia dos Custos de Transação, enquanto instrumentos para a elaboração de novos modelos de coordenação.

Pode-se verificar, a partir da análise das transações selecionadas para o SAG do mel de Mato Grosso do Sul, que as estruturas de governança definidas pela ECT, notadamente a estrutura **mercado**, aparece como eficiente, mas não é suficiente para explicar as relações entre os agentes do SAG analisado. Isso porque essas relações são estabelecidas com base em relações de confiança, o que leva à análise das convenções presentes nas transações.

A partir dessas convenções, observa-se que a estrutura de governança **mercado com garantias informais** torna-se mais pertinente, comprovando a existência de complementaridade entre as duas teorias em questão.

Portanto, em Sistemas Agroindustriais pouco estruturados, com relações ainda incipientes entre seus agentes, como é o caso da apicultura de Mato Grosso do Sul, as convenções tornam-se mais adequadas do que os contratos.

5.1. CONTRIBUIÇÕES DO TRABALHO

Entre as contribuições deste trabalho pode-se considerar a busca pelo entendimento das estruturas de governança de um sistema agroindustrial, neste caso do mel de abelha, a partir de um novo referencial teórico. Apesar da Economia dos Custos de Transação representar uma teoria já consolidada neste tipo de análise, este trabalho pode acrescentar

formas alternativas de aplicação da Teoria Econômica das Convenções ao estudar Sistemas Agroindustriais. A contribuição está em apresentar a complementaridade entre as duas teorias, o que foi comprovado pela análise.

Outra contribuição está em oferecer uma metodologia de análise para avaliação de estruturas de governança a partir das teorias apresentadas, a qual servirá de base para estudos futuros, inclusive em outros sistemas agroindustriais.

Acrescenta-se, ainda, o fato de ser este um trabalho que contempla as relações estabelecidas entre os agentes do SAG do mel de Mato Grosso do Sul. Não há outros trabalhos realizados para este SAG que avalie as transações realizadas entre os agentes, notadamente as suas relações contratuais ou convencionais, sendo essa sua principal contribuição, já que elucida algumas características importantes deste sistema.

Em síntese, essa dissertação contribui ao propor uma corrente teórica alternativa e complementar à ECT para a compreensão dos sistemas agroindustriais, no que se refere às estruturas de governança, além de apresentar uma nova metodologia para o levantamento de dados. A partir dos resultados apresentados neste trabalho entende-se que a Teoria Econômica das Convenções representa um aporte teórico promissor para os estudos de sistemas agroindustriais, apresentando um leque amplo de possibilidades para explorações científicas futuras.

5.2. LIMITAÇÕES DO TRABALHO

Para a realização deste trabalho, algumas limitações se apresentaram. A primeira é a escassez de trabalhos empíricos que testem a utilização da Teoria Econômica das Convenções como aporte complementar à ECT nos estudos de mecanismos de governança em sistemas agroindustriais.

A segunda limitação, de caráter técnico, decorre do fato de poucas regiões terem sido analisadas (consideraram-se para o trabalho somente as regiões de Campo Grande, Dourados e Cassilândia). Isso reduziu a quantidade de informações coletadas, já que também foi realizado um número reduzido de entrevistas nestas regiões. Corre-se o risco de efetuar conclusões aplicando uma nova abordagem teórica com uma pequena base de dados. Mas a idéia não era apresentar uma análise estatística dos dados e, sim, uma avaliação conceitual da aplicação dos referenciais teóricos no sistema agroindustrial do mel de abelha.

Apesar das limitações, pode-se dizer que os resultados pretendidos foram alcançados e abre-se caminho para novos trabalhos.

5.3. SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Algumas sugestões para futuros trabalhos podem ser apresentadas, a partir das conclusões deste trabalho, suas contribuições e limitações.

A primeira sugestão é ampliar a base de dados, realizando trabalhos que contemplem este SAG em outras regiões do Estado, para que se possa enriquecer a análise dos resultados e complementar a avaliação realizada neste trabalho. Poucos são os trabalhos realizados sobre a apicultura no Mato Grosso do Sul (e, também, no Brasil), principalmente no que se refere às relações entre os agentes.

Considera-se válido, também, que esta metodologia de análise seja estendida para outros sistemas agroindustriais, no intuito de aumentar as bases de dados e as fontes para pesquisas futuras, além de permitir análises comparativas entre os diversos SAGs.

Além disso, outra sugestão é aprofundar o estudo teórico da Teoria Econômica das Convenções, ainda pouco desenvolvido e utilizado no Brasil. Isso permitirá a realização de estudos mais aprofundados e maiores esclarecimentos sobre as relações estabelecidas entre os

agentes atuantes em diferentes sistemas.

Essa nova corrente teórica abre caminho para diversos estudos. Cabe aos pesquisadores a missão de avançar nos trabalhos que contemplem a teoria e a validação de dados empíricos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. **Economia Aplicada** – n° número 2, vol. IV: p. 379-397, abril/junho, 2000.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. **Capital social e empreendedorismo local: Políticas para Promoção de Sistemas Produtivos Locais de MPME**. Rio de Janeiro: UFRJ/IE – RedeSist, 2002. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 03/11/2006.

ALCOFORADO-FILHO, F.G. Sustentabilidade do Semi-árido através da apicultura. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE APICULTURA, 12., Salvador, 1998. **Anais**. Salvador: Confederação Brasileira de Apicultura, 1998.

AMARAL FILHO, J. É negócio ser pequeno, mas em grupo. In: CASTRO, A. C. (org). **Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II**. Rio de Janeiro, BNDES, 2002.

AZEVEDO, P.F., **Integração Vertical e Barganha**. 1996. Tese (Doutorado em Economia) - Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

BAAS, S. Participatory institutional development. **Conference on Sustainable Agriculture and Sand Control in Gasu Desert Area**, 1997.

BATALHA, M. O (coord). **Gestão Agroindustrial**. 2 ed., vol. 1, São Paulo: Atlas, 2001.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. da. Gerenciamento de Sistemas Agroindustriais: Definições e Correntes Metodológicas. In: BATALHA, M. O (coord). **Gestão Agroindustrial**. 2 ed., vol. 1, São Paulo: Atlas, 2001.

BARON, S.; FIELD, J.; SCHULLER, T. (Ed.). **Social capital: critical perspectives**. Oxford: Oxford University Press, 2000.

BAUDRY, B. Une analyse économique des contrats de partenariat industriel: L'apport de l'économie des coûts de transaction. **Revue d'Economie Industrielle**, n. 56, 2^{ième} trimestre, 1991, p. 46-57.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.

BOLTANSKI, L.; THÉVENOT, L. Les économies de la grandeur. **Cahiers du centre d'études de l'emploi**, 31, Paris: Press Universitaires de France, 1987.

BOURDIEU, P. **La distinction – Critique sociale du jugement**. Paris: Les Éditions de Minuit, 1979.

BOYER, R.; ORLÉAN, A. Persistance et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations. In: ORLÉAN, A. **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994.

BRICKLEY, J.; SMITH, C.; ZIMMERMAN, J. **Managerial economics and organizacional architecture**. 1. ed. New York: McGraw Hill, 1997.

BROUSSEAU, E. **L'Économie des Contrats. Technologies de l'information et coordination interentreprises**. Paris: PUF, 1993a, 368 p.

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

BULLEN, P.; ONYX, J. Measuring social capital in five communities in NSW, Center for Australian Community Organizations and Management (CACOM). **Working Paper Series**, n. 41, Sidney: Universidade de Tecnologia, 1998.

CALEMAN, S. M. Q. **Coordenação do Sistema Agroindustrial da Carne Bovina - Uma abordagem focada na Teoria dos Custos de Mensuração**. 2005. 198 p. Dissertação (Mestrado em Agronegócios). Departamento de Economia e Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande - MS, 2005.

CAMPEÃO, P. **Sistemas Locais de produção agroindustrial: um modelo de competitividade**. 2004, 207 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos – SP, 2004.

CARVALHO, C. A. P. de; VIEIRA, M. M. F.; LOPES, F. D. Contribuições da Perspectiva Institucional para Análise das Organizações. **Anais da ANANPAD**. Brasil: ANPAD, 1999.

CASTILHOS, D. S. B. de. **Capital Social e Políticas Públicas: um estudo da linha infraestrutura e serviços aos municípios do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar**. 2001. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS/IEPE/PGDR, Porto Alegre, 2001.

COASE, R. The Federal communications commission. **Journal of Law and Economics**, 2: 1-40, 1957.

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

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. **A concept of agribusiness**. Boston: Division of Research. Graduate School of Business, Administration. Harvard University, 1957.

DAVIS, L. E.; NORTH, D. **Institutional change and american economic growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

DEMBOGURSKI, A.; OLIVEIRA, A. P.; EBELING, E.; BORGES, V. M.; GOMES, M. F. F. Avanço da apicultura no Estado de Mato Grosso do Sul. In: XIV CONGRESSO BRASILEIRO DE APICULTURA, 2002, Campo Grande, MS. **Anais**. Campo Grande: CONBRAPI, 2002. p. 200–2003.

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

EYMARD-DUVERNAY, F. Coordenação dos trocas pela empresa e qualidade dos bens. In: ORLÉAN, A. **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994.

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

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 6, n. 3, p. 147-161, dez. 1999.

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

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. 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, 1996.

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

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**. v. 5, São Paulo, 1995.

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

GONÇALVES, L. S. O estado atual da apicultura brasileira e suas perspectivas face ao desenvolvimento da apicultura mundial. In: II SEMINÁRIO SUL-BRASILEIRO DE APICULTORES, 2000, Balneário Pinhal. **Anais**. Balneário Pinhal, 2000. p. 29-40.

HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. R. Political science and the three new institutionalisms. **Discussion Paper**, 96/6, 1996.

IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio. **As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001** – Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

IBGE. **Pesquisa Pecuária Municipal – 2006**. Disponível em <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?c=74&z=t&o=3>. Acesso em 29/11/2007.

IBGE. **Contas Nacionais Trimestrais, Indicadores de Volume e Valores Correntes – 2007, Nova Série.** Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/defaultcnt.shtm>. Acesso em 07/04/2008.

JOSEPH, J. Democracy's social capital: civil society in a new era. **Address**, 15(1), 1998.

JOSKOW, P. The new institucional economics: alternatives approaches. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 15, n. 1, p. 248-259, 1995.

KLIKSBERG, B. **Falácias e mitos do desenvolvimento social.** São Paulo: Cortez; Brasília, DF: UNESCO, 2001.

LAZZARINI, S.G. Estudos de casos para fins de pesquisa: aplicabilidade e limitações do método. In: Farina, E.M.M.Q. (Coord). **Estudo de Casos em Agribusiness.** São Paulo: Pioneira, 1997, p. 9-23.

LIN, N.; COOK, K.; BURT, R. S. (Ed.) **Social capital: theory and research.** New York: Aldine de Gruyter, 2001.

MACHADO, E. L. **O papel da reputação na coordenação vertical da cadeia produtivas de frutas, legumes e verduras frescos.** 2002, 182 p. Tese (Doutorado em Economia). Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2002.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia Científica.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARTIN, R. A. **Metodologia científica: um caso de aplicação em engenharia de produção.** Notas da disciplina Elementos de Prática de Pesquisa. São Carlos: UFScar, 1998, mimeo.

MORVAN, Y. "Filière de Production" In: **Fondaments d'economie industrielle**, Paris: Economica, 1985, p. 199-231.

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

NEVES, M. F. **Um Modelo para Planejamento de Canais de Distribuição no Setor de Alimentos.** 1999. 297 p. Tese (Doutorado em Administração). Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

NEWTON, K. Social capital and democracy. **American Behavioral Scientist**, mar/abr, 1997, p. 575-586.

NORTH, D. The new institutional economics. **Journal of Theoretical and Institutional Economics**, 142: 1986, p. 230-23.

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

NORTH, D. Institutions. **Journal of Economics Perspectives**, 5(1): p. 97-112, 1991.

NORTH, D. **Instituciones, cambio institucional e desempeño económico**. México: Ed. Fondo de Cultura Económica, 1993, p. 13-22.

ORLÉAN, A. **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994.

PERUCA, R. D.; BRAIS, C. V.; OLIVEIRA, A. P. de; MUSSOLINE, V.; ALVES, J. A.; HORITA, S. F. **Projeto de fortalecimento da apicultura dos agricultores familiares no estado de Mato Grosso do Sul**. 2002, 13 p.

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

PUTNAM, R. D. **Para hacer que la democracia funcione**. Venezuela: Galac, 1994.

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

REIS, V. D.A. **Pré-diagnóstico da Cadeia de Produtos Apícolas de Mato Grosso do Sul**. Corumbá: Embrapa Pantanal, 2003.

SAES, M. S. M. Organizações e Instituições. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 165-186.

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

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

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

SCHULTZ, G. **As cadeias produtivas de alimentos orgânicos do município de Porto**

Alegre/RS frente à evolução das demandas do mercado: lógica de produção e/ou de distribuição. 2001. 185 p. Dissertação (Mestrado em Agronegócios). Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre - RS, 2001.

SEBRAE. **Informações de mercado sobre mel e derivados da colméia: relatório completo.** Brasília: Série Mercado, 2006. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/br/download/relatorio_mel.pdf. Acesso em 19/01/2007.

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

SHELMAN, M. The Agribusiness Approach: Cases and Concepts. **International Agribusiness Management Association – Inaugural Symposium**, p. 48-51, 1991.

SIMÕES, O. A construção social da qualidade nos produtos agrícolas: o caso do vinho. In: IV Coloquio Hispano-Portugues de Estudios Rurales (La multifuncionalidad de los Espacios Rurales de la Peninsula Iberica), **Anais.** Santiago de Compostela, 2001.

SOMMER, P. G. Panorama da apicultura mundial. In: XIV CONGRESSO BRASILEIRO DE APICULTURA, 2002, Campo Grande, MS. **Anais.** Campo Grande: CBA: UFMS: FAAMS, 2002, p. 209-213.

SYLVANDER, B. **Les conventions de qualité dans le secteur agro-alimentaire: Aspects théoriques et méthodologiques.** Toulouse : INRA, Département d'Économie et Sociologies Rurales, 1992.

THÉRET, B. As instituições entre as estruturas e as ações. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, São Paulo: n. 58, p. 225-254, 2003. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64452003000100011&lng=pt&nrm=iso. Acesso em: 14/10/2006.

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

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

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

WILLIAMSON, O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, 36 (June): p. 269-296. 1991.

WILLIAMSON, O. Transaction Cost Economics and Organization Theory, **Journal of Industrial and Corporate Change**, 2: p. 107-156, 1993.

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

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

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

ZYLBERSZTAJN, D. **A estrutura de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. 238 p. Tese (Livre-Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

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

ZYLBERSZTAJN, D. Economia das Organizações. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 23-38.

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

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000.

ANEXO

Anexo 1: Roteiro de Entrevista

**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
MESTRADO EM AGRONEGÓCIO**

ROTEIRO DE ENTREVISTA**1. CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG)**

Nome da Empresa: _____

Endereço: _____

Área de Atuação: _____

Tamanho da Empresa (Micro, Pequena, Média ou Grande Empresa): _____

Número de Funcionários: _____

1.1. Entrevistado

Nome Completo: _____

Cargo que ocupa: _____

2. NÍVEL DE RACIONALIDADE DOS AGENTES**2.1. Qual o grau de escolaridade médio das pessoas envolvidas nas atividades?** Ensino fundamental Ensino médio Ensino Superior Pós-graduação Ensino Técnico**2.2. Qual o tempo médio de atuação do agente na atividade produtiva?** 0 a 1 ano 1 a 2 anos 2 a 3 anos 3 a 4 anos 4 a 5 anos mais de 5 anos**3. IDENTIFICAÇÃO DA TRANSAÇÃO****3.1. Produto transacionado** Mel *in natura* Mel beneficiado Outros produtos derivados da colméia (Especificar: _____)**3.2. Identificar a transação** T – Fornecedor de Insumos/Produtor T – Produtor/Agroindústria T – Agroindústria/Distribuição T – Distribuição/Consumidor Final T – Produtor/Consumidor Final T – Agroindústria/Consumidor Final

4. CRITÉRIOS PARA A REALIZAÇÃO DA TRANSAÇÃO

4.1. Busca-se identificar os critérios do produto que servem de incentivos para a ocorrência da transação (indicação dos atributos considerados relevantes para a transação):

Indicar nos atributos o grau de importância (em ordem crescente).

Atributos	Grau de importância	Como isso impacta no preço final?
Qualidade do produto		
Preço do produto		
Disponibilidade do produto (oferta regular)		
Prazo de pagamento		
Demanda regular para o produto		
Prazo de entrega		
Assistência técnica		
Fornecimento de insumos		
Outros:		

4.2. Qual a base da transação?

Preço do produto

Qualidade do produto

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

Sim

Não

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

Sim

Não

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

Atributo 1 - _____

Atributo 2 - _____

Atributo 3 - _____

Atributo 4 - _____

Atributo 5 - _____

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

Atributo 1 - _____

Atributo 2 - _____

Atributo 3 - _____

Atributo 4 - _____

Atributo 5 - _____

5. IDENTIFICAÇÃO DO AGENTE COORDENADOR

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

5.1. Quem define os critérios para a transação (preço)?

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

5.2. Quem define outros critérios para a transação (qualidade, etc)?

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

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

- () Sim
- () Não

5.3.1. Se existe, quais os termos desse contrato?

6. EXISTÊNCIA E GRAU DE IMPORTÂNCIA DE ATIVO ESPECÍFICO

Um ativo é considerado específico quando o retorno associado a ele (em valores) depende da continuidade da transação à qual é específico (Williamson, 1985).

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

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

Categoria da Especificidade	Existência (S/N)	* Grau de Importância	Explicar
Especificidade de lugar (diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas).			
Especificidade de ativos físicos (se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo).			
Especificidade de ativos humanos (relacionada ao capital humano).			
Especificidade de ativos dedicados (que são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo).			
Especificidade temporal (cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso).			
Especificidade de marca (relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado).			

Indicar o grau de importância em ordem crescente.

7. FREQUÊNCIA DA TRANSAÇÃO

A frequência indica a quantidade de vezes que determinadas transações ocorrem entre os agentes, sendo a medida de recorrência da transação (Zylbersztajn, 2000).

7.1. Indicação da frequência da transação:

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

8. INCERTEZA NA TRANSAÇÃO

A incerteza é apresentada como uma condição em que os agentes não conhecem os resultados futuros de determinada transação, estando ligada ao comportamento dos agentes (Williamson, 1985; Zylbersztajn, 1995).

PRODUTOR

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

() Sim

() Não

Por que? _____

8.2. Os prazos de pagamento são respeitados?

() Sim

() Não

Por que? _____

AGROINDÚSTRIA

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

() Sim

() Não

Por que? _____

8.4. Você tem dúvidas sobre a qualidade do produto que está sendo entregue?

() Sim

() Não

Por que? _____

8.5. Os prazos de entrega são respeitados?

() Sim

() Não

Por que? _____

8.6. As quantidades contratadas são devidamente entregues?

() Sim

() Não

Por que? _____

9. FORMAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL

O capital social é o conjunto de características da organização social, onde se inclui as redes de relações, normas de comportamento, valores, confiança, obrigações e canais de informação (Putnam, 1994; 2000).

9.1. Identificação do grau de confiança existente entre os agentes do SAG:

9.1.1. Com que frequência você costuma se relacionar com o mesmo agente?

a) Mesmo cliente:

() Nunca

() Ocasionalmente

() Moderada

() Alta frequência (quase sempre)

() Sempre (exclusividade)

b) Mesmo fornecedor:

() Nunca

() Ocasionalmente

() Moderada

() Alta frequência (quase sempre)

() Sempre (exclusividade)

9.1.2. Existe relação (convivência) extra-profissional (amizade) com seu cliente/fornecedor?

() Sim

() Não

Comentar: _____

9.1.3. Você e seu cliente/fornecedor tem a mesma profissão ou praticam a mesma atividade?

() Sim

() Não

Comentar: _____

9.1.4. Como são divididas as suas compras/vendas?

Para a região (entorno): _____%

Para fora da região: _____%

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

9.1.5. Quanto à duração da relação comercial, qual o percentual de clientes/fornecedores com quem você se relaciona à:

Tempo	Percentual
Menos de 1 ano	
De 1 a 2 anos	
De 2 a 3 anos	
De 3 a 4 anos	
Mais de 4 anos	

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

a) Produtores:

() Sim Comentar: _____
 () Não _____

b) Fornecedores:

() Sim Comentar: _____
 () Não _____

c) Clientes:

() Sim Comentar: _____
 () Não _____

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

() Sim Por que?: _____
 () Não _____

9.1.8. Existem algum tipo de parceria para suprir o mercado?

() Sim Comentar: _____
 () Não _____

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

a) Três clientes/fornecedores notórios (grandes):

1. _____
2. _____
3. _____

b) Três clientes/fornecedores com ótima reputação (idôneos):

1. _____
2. _____
3. _____

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

() Sim Comentar: _____
 () Não _____

9.1.11. Você se sente protegido pelo aparato legal existente para o setor?

- () Sim Comentar: _____
 () Não _____

9.2. Identificação do tipo de capital social existente na SAG:

Capital Social	Sim/Não
Capital Social Institucional (descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado)	
Capital Social Extra-comunitário (relações sociais geradores de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos).	
Capital Social Comunitário (corresponde às relações sociais comunitárias dos indivíduos, suas relações de confiança e reciprocidade dentro das comunidades).	

10. EXISTÊNCIA DE CONVENÇÕES

Uma convenção é uma regularidade R do comportamento dos membros de uma população P, dada uma situação S recorrente (Orléan, 1994).

10.1. Qual o grau de importância atribuído à existência de normas de comportamento, códigos de conduta, tradições, reputação (baseada na honestidade e experiências passadas) e confiança, considerando os demais agentes do SAG:

Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 representa pouca relevância e 5, altíssima importância.

Agentes do SAG	Grau de importância				
	1	2	3	4	5
Fornecedor de insumos					
Produtor					
Associação de Produtores ou Cooperativa					
Agroindústria/Processamento					
Distribuição (varejo ou atacado)					
Consumidor Final					

10.2. Identificação das formas de convenção existentes:

Formas de convenções	S/N	Explicar
convenção de inspiração: baseia-se na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras.		
convenção doméstica: tem como princípio superior comum as relações baseadas na tradição. A ordem de grandeza é dada pelas relações de confiança, de hábito e fidelidade entre as pessoas.		
convenção de renome: a opinião é o princípio superior comum, sendo a ordem de grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso.		
convenção cívica: a união de todos para a formação da vontade geral é o princípio superior comum; são conceitos próximos: público, coletivo, legal, representativo, direitos cívicos, legislação, união, solidariedade, democracia.		
convenção mercantil: tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens; a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência e sua relação com os objetos é determinada pelo lucro; o investimento é feito na oportunidade e no distanciamento emocional; o dinheiro aparece como medida de todas as coisas.		
convenção industrial: é caracterizada pela eficácia e pelo investimento como a melhor fórmula econômica para atingir essa eficácia; são seus atributos: a especialização, a profissionalização, a performance, a medida, a norma, a estratégia, a organização, o plano, etc.		

11. ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

A governança é definida por Farina (1999) como a forma de coordenar as transações entre as empresas, incentivando o comportamento desejado e ao mesmo tempo controlando-os. Os modos de governança variam de mercado *spot* à hierarquia, num modelo contínuo. Faz-se necessário levar em consideração, para a escolha da melhor forma de governança, os atributos básicos das transações e os pressupostos comportamentais.

11.1. Identificação das estruturas de governança adotadas para a transação em análise:

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