



Revista de Administração da Unimep

E-ISSN: 1679-5350

gzograzian@unimep.br

Universidade Metodista de Piracicaba
Brasil

Ramalho de Souza, Paulo Augusto; Sproesser, Renato Luiz; Campeão, Patricia; Rover Leão, Flávia
Estruturas de governança na cadeia produtiva de piscicultura de Dourados-MS: uma abordagem
focada na Teoria Econômica das Convenções

Revista de Administração da Unimep, vol. 8, núm. 2, mayo-agosto, 2010, pp. 91-105

Universidade Metodista de Piracicaba
São Paulo, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=273719799006>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto



Estruturas de governança na cadeia produtiva de piscicultura de Dourados-MS: uma abordagem focada na Teoria Econômica das Convenções

Paulo Augusto Ramalho de Souza (UFAM) paramalho@gmail.com

Renato Luiz Sproesser (UFMS) drls@nin.ufms.br

Patricia Campeão (UFMS) campeao@nin.ufms

Flávia Rover Leão (FEOCRUZ) flaviarover@yahoo.com.br

Revista de Administração da UNIMEP, v.8, n.2, Maio / Agosto – 2010

Endereço eletrônico deste artigo: <http://www.regen.com.br/ojs/index.php/regen/article/view/169>

©Copyright, 2010, Revista de Administração da UNIMEP. Todos os direitos, inclusive de tradução, são reservados. É permitido citar parte de artigos sem autorização prévia desde que seja identificada a fonte. A reprodução total de artigos é proibida. Os artigos só devem ser usados para uso pessoal e não comercial. Em caso de dúvidas, consulte a redação.

A Revista de Administração da UNIMEP é a revista on-line do Mestrado Profissional em Administração, totalmente aberta e criada com o objetivo de agilizar a veiculação de trabalhos inéditos. Lançada em setembro de 2003, com perfil acadêmico, é dedicada a professores, pesquisadores e estudantes. Para mais informações consulte o endereço <http://www.raunimep.com.br>.

Revista de Administração da UNIMEP

ISSN: 1679-5350

©2010 - Universidade Metodista de Piracicaba

Mestrado Profissional em Administração

Resumo

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é uma corrente teórica que se mostra relevante nos estudos destinados aos SAGs. Essa corrente busca encontrar formas de governança que diminuam os custos e riscos envolvidos nas transações. Como teoria que complementa a ECT, a Teoria Econômica das Convenções considera o ambiente informal e as relações nele existente, justificando as transações que não utilizam contratos. Os objetivos deste trabalho foram verificar a existência de complementaridades entre a Economia dos Custos de

Transação e a Economia das Convenções e identificar as convenções estabelecidas no setor. O método utilizado foi o método indutivo. O método utilizado foi o método indutivo. A pesquisa baseou-se em fontes primárias e secundária. Como fonte primária utilizou-se pesquisa em fontes documentais e bibliográficas. Como dados primários, foram realizadas entrevistas semi-estruturadas com agentes do setor de piscicultura de Dourados-MS. Como resultados da pesquisa concluímos que: apenas os produtores de grande porte utilizam contrato formal de compra e venda, sendo que o restante das transações são realizadas de modo informal. Esse tipo de relação sobrevive no mercado devido a confiança existente entre os agentes, sustentando a garantia da transação. O uso conjunto das ECT e Teoria Econômica das Convenções nos permite encontrar meios de coordenação que consideram o ambiente informal, sendo esses meios eficientes e oferecendo boas garantias.

Palavra-Chave: ambiente informal; teoria dos custos de transação; sistema agroindustrial.

Abstract

The Trade Economy Costs (TEC) is a theoretical chain which shows its relevance in studies destined to AIS's. That chain focus on find out how to govern reducing the costs and risks on trades. as a theory which supplements (tec), the theory of economic conventions considers the informal environment and its trades, warranting non contractual trades. . the main objectives in this study were to verify the existence of complementarity between economics of transaction costs and economics of the convention and the convention to identify established in sector. complementarity between economics of transaction costs and economics of the convention and the convention to identify established in sector.. the method used was the inductive one. the research was based on primary and secondary sources. as primary one, it was used research on documental and bibliographic sources. as primary data were made interviews semi structured with pisciculturists at fish farms in Dourados-MS. As results on this research we concluded: only large producers use formal sale contracts, but other trades are made informally. This kind of trades is still on market due to the confidence among the pisciculturists, sustaining trades warrants. Using together, TEC and Economic Theory of Conventions, allows us to find out means of coordination which consider the informal environment, which are efficient and offer good warrants.

Key-words: informal environment; Theory of Trade Costs; Agronomic Industrial System.

1. Introdução

A piscicultura comercial brasileira firmou-se como uma atividade econômica no cenário nacional da produção de alimentos a partir dos anos 80, isso tornou-se possível devido à existência de tecnologia compatível com uma criação racional, viabilizando diferentes processos de produção que permitem o escoamento da produção, tanto em larga como em pequena-escala (Martin *et al.*, 1995). Sendo que nos anos de 1990, a produção de pescado cultivado era de 25.000 toneladas/ano (SEAP, 2005). O valor da produção aquícola brasileira em 2001 chegou a um total de US\$ 256.800.000,00, sendo US\$ 80.000.000,00 decorrentes piscicultura tropical (AGÊNCIA NACIONAL DE ÁGUAS, 2005).

A piscicultura pode alavancar o desenvolvimento social e econômico, possibilitando o aproveitamento efetivo dos recursos naturais locais, principalmente os hídricos, e a criação de postos de trabalhos assalariados. Entretanto, existem inúmeras variáveis que condicionam ou afetam o sucesso de um empreendimento rural, sendo difícil determinar quais são aqueles que contribuem fundamentalmente para caracterizar um bom empreendimento rural. Segundo o documento “Estado Mundial da Pesca e Aqüicultura em 2002” publicado pela FAO em 2003.

Desde 1970, a aqüicultura mundial vem apresentando índices médios anuais de crescimento de 9,2 %, comparados com apenas 1,4 % na pesca extrativa e 2,8 na produção de animais terrestres. A China permanece como o maior produtor, com 71 % do volume e cerca de 50 % em termos de valor (SEAP, 2007).

No que tange o município de Dourados, foco deste estudo, em 2001 existia 97 pisciculturas instaladas com uma área de lâmina de água de 441 hectares, em 2003 foram identificadas 110 pisciculturas com área superior a um hectare. Verifica-se um pequeno aumento no número de empreendimentos, e significativo aumento da área de lâmina de água em virtude de implantação de grandes pisciculturas.

A escolha do município de Dourados deu-se devido a posição de destaque que este ocupa na produção estadual. No período de 1999/2002 a produção de pescado da região cresceu 567%, chegando a representar 62% da produção de MS no ano de 2002 (Prochmann, 2003). No entanto, estudo (SEBRAE, 2003) mostrou que aproximadamente um terço (27,4%) estão desativadas e metade (48,4%) estão atuando na informalidade.

O presente estudo buscou analisar as estruturas de governança existentes no setor de piscicultura na Região de Dourados, buscando enfoque teórico nas Teorias Econômicas dos Custos de Transação e na Teoria Econômica das Convenções. Aproveitando a complementaridade de ambas para justificar as relações informais existentes no setor.

2. Revisão bibliográfica

2.1 Sistemas Agroindustriais

Com o desenvolvimento das técnicas de produção e novas tecnologias sendo implantadas, a agricultura passa a ser de auto-suficiente para parte de um setor com relações com outros setores, dando origem ao que chamamos de agronegócios.

O termo foi discutido pela primeira vez por Davis e Goldberg em 1957, definido por eles como:

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

Em 1968, Goldenberg introduz o conceito de sistema agroindustrial, também conhecido como *Commodity System Approach* (CSA), definido como um sistema que abrange os participantes da área de produção, processamento e marketing do produto. Inclui também as instituições envolvidas desde a compra dos insumos até o consumidor final. (GOLDBERG, 1968 apud NEVES, 1996).

As leis, tradições e costumes das diferentes sociedades formam o ambiente institucional. As organizações são aquelas que dão apoio ao funcionamento do SAG, como: as empresas, universidades, cooperativas e associações de produtores, entre outros.

Em meados de 1960, surge o conceito de cadeia produtiva *de filière* (BATALHA e SILVA, 2001). Sendo aplicado à seqüência de operações que transformam uma *commodity* em produto acabado para o consumidor final (ZYLBERSZTAJN, 2000).

A definição de Sistema Agroindustrial (SAG), também inclui em sua análise, variáveis do ambiente institucional (ZYLBERSZTAJN, 2000), como as instituições de apoio e regulamentação, e distingue-se de *filière* no que tange ao ponto de partida da análise. O conceito de *filière* tem como ponto de partida o produto acabado e as sucessíveis transformações, enquanto o conceito de SAG parte do produto em si, que após etapas uma seqüência de transformações resultará no produto final para consumo (CALEMAN, 2005).

O SAG é tratado como um nexo de contratos entre empresas e agentes (ZYLBERSZTAJN, 2000), não se esquecendo da significativa atuação do ambiente institucional e das organizações que contribuem para o funcionamento da cadeia. No SAG os mecanismos de coordenação são identificados como sendo os aspectos contratuais e a atuação das instituições.

2.2 Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é uma das vertentes da Nova Economia Institucional (NEI). Williamson (1985) a diferencia de outras teorias que estudam a economia das organizações ao apontar seu caráter micro-analítico, ao incorporar os pressupostos comportamentais em sua análise, ao considerar como relevante os investimentos em ativos específicos e ao reconhecer a firma como uma estrutura de governança e não como uma mera função de produção. Para esse autor, a ECT coloca as questões da economia das organizações como um problema contratual.

Os custos de transação foram definidos como 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). Enquanto para Commons (2003), custos de transação representam a unidade básica de análise econômica é a transação.

Por frequência entende-se a quantidade de vezes que a transação é realizada entre dois agentes. 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.” Sendo assim, quando um agente transaciona repetidas vezes com um outro agente, constrói sua reputação que, pode determinar custos mais altos ou baixos na elaboração do contrato.

A incerteza refere-se a impossibilidade de saber com certeza o cenário futuro a qual estará submetida a transação. Ambientes com instabilidades no cenário socioeconômico são caracterizados por incertezas maiores do que quando comparado com ambientes estáveis. Quanto maior essa incerteza, os custos de transação aumentam, uma vez que se deve criar um ambiente seguro contra a possibilidade de oportunismo. Zylbersztajn (1995, p. 24),

Ativos específicos não podem ser usados de forma alternativa aquela para qual foram desenvolvidos, a não ser com perdas de valor (Azevedo, 1996). Assim, os riscos relacionados à este investimento, aliado a pressupostos como oportunismo e incompletude contratual, geram sensíveis custos de transação.

Em conformidade com Williamson (1996), a especificidade do ativo pode ser classificada em seis categorias:

- especificidade de lugar, que diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas;

- especificidade de ativos físicos, que se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo;

- especificidade de ativos humanos, relacionada ao capital humano;

- 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; e

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

Além das características das transações, há pressupostos comportamentais que se fazem relevantes para a escolha da melhor alternativa de governança e que interferem na elaboração dos contratos, são eles a racionalidade limitada e o oportunismo.

Assim, quanto maior o investimento em ativos específicos envolvido em uma transação, maior seriam os riscos e os problemas de adaptação, ou seja, maiores os custos de transação. Para Williamson (1985), a continuidade da relação deve ser analisada ao se analisar este atributo, a existência ou não de salva-guardas contratuais e, ainda, os pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) e a incerteza. Com isto, apesar da importância dada à especificidade do ativo como atributo relevante para a análise da transação, este só faz sentido em conjunto com os pressupostos comportamentais e na presença de incerteza.

A racionalidade limitada pode estar relacionada com a incerteza do ambiente a qual o agente está inserido. O conhecimento e a tomada de decisão tornam-se mais difíceis em um ambiente instável. Segundo Coleman, 2005, a incerteza do ambiente potencializa a racionalidade limitada, uma vez que a complexidade das transações se torna maior também.

O oportunismo de acordo Zylbersztajn (2000) “entende-se a transmissão de informação seletiva distorcida e promessas “autodesacreditadas” sobre o comportamento futuro do próprio agente, isto é, o agente em questão estabelece o compromisso que ele mesmo sabe, a priori, que não irá cumprir. Como não se pode distinguir ex-ante a sinceridade dos agentes há problemas na execução e renovação do contrato”. No entanto, mesmo com a existência do oportunismo, o autor aponta três elementos que fazem com que os contratos sejam mantidos, são eles: reputação, garantias legais e princípios éticos.

2.3. Estruturas de governança

Para Zylbersztajn (2000) “uma estrutura de governança define-se como sendo o arcabouço institucional no qual a transação é realizada, isto é, o conjunto de instituições e tipos de agentes diretamente envolvidos na realização da transação e na garantia de sua execução.”.

Os custos das transações são diminuídos adequando-se os contratos à estrutura de governança escolhida, resultado da análise de todos os elementos envolvidos no processo, conforme apresenta a Figura 1.

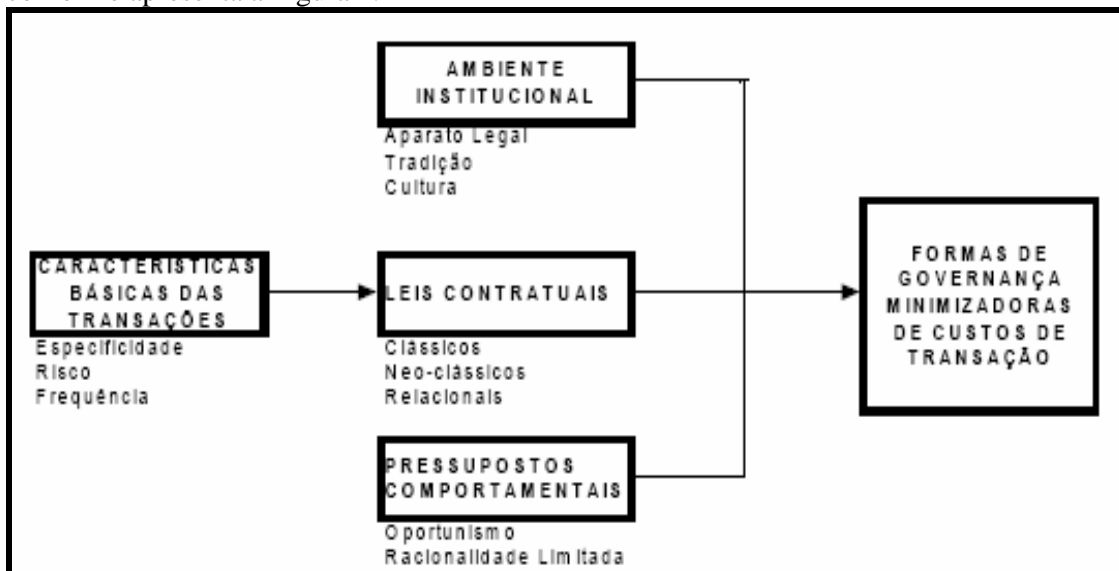


Figura 1: Esquema da Indução das Formas de Governança.

Fonte: ZYLBERSZTAJN (1995, p. 23)

A forma de governança a ser adotada tem como elementos mais relevantes a incerteza do ambiente e a especificidade dos ativos, e o cruzamento de informações leva a forma de governança mais eficiente, conforme descrito pelo Quadro 1.

		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

Quadro1: Alinhamento dos Contratos.

Fonte: Brickley, Smith, Zimmerman (1997, *apud* Zylbersztajn, 2000).

Analisando o Quadro 1, podemos então perceber que a melhor estrutura de governança a ser aplicada é aquela que considera os pressupostos comportamentais dos autores, assim questões legais e instituições envolvidas, e que desse modo os custos e riscos associados sejam reduzidos.

2.4. Teoria Econômica das Convenções

A teoria dos custos de transação aquando visa identificar fatores individuais e comportamentais que são capazes de influenciar as ações de agentes de um mercado é mais eficaz quando complementada por outras teorias, como a Teoria das Convenções.

O ponto de partida para o estudo da Teoria das convenções é a análise dos obstáculos que surgem a coordenação, vindos da lógica concorrencial, dos contratos e da racionalidade estratégica. Uma teoria de atuação coletiva, que abranja as regras e modelos da empresa faz-se necessária diante desses limites (BENKO, 1996).

A construção de um quadro multidisciplinar que aborde a questão geral de como as ações de cada individuo possam ser coordenadas coletivamente através das convenções torna-se então, o objetivo da Teoria das Convenções (Órlean, 1994).

Para Boltansky e Thévenot (1987, *apud* SIMÕES, 2001), existem seis formas de coordenação (ou convenção):

- 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.
- 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.
- Convenção mercantil:** tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens.
- Convenção industrial:** é caracterizada pela eficácia e pelo investimento como a

melhor formula econômica para atingir essa eficácia.

Uma convenção é definida, de acordo com Salais (1991) *apud* Benko (1996) 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.”.

O comportamento individual de um agente então é compatível com o de outro agente inserido no mesmo ambiente desde que assegurados por uma convenção. Para Vilpoux (1997) a convenção é capaz de garantir de maneira segura que cada agente, supondo antecipadamente que o outro agente cumprirá com sua escolha, fará da mesma maneira.

Quando há relações recorrentes, de acordo com BAUDRY, 1991, *apud* VILPOUX 1997 o contrato tradicional, por escrito, cede lugar a um contrato implícito. Essa substituição abre portas para o aparecimento de um ambiente informal, no qual fica mais difícil identificar as convenções envolvidas, uma vez que a ocorrência desse tipo de transação é maior.

Para Vilpoux (1997), quando há a divisão dos contratos entre clássicos, neoclássicos e relacionais, apenas o ambiente formal é levado em consideração, restringindo a realidade a apenas esse cenário, não levando em conta os aspectos informais. Outros modos de coordenação além dos contratos são possíveis quando o ambiente informal é considerado, sendo neste, boas garantias oferecidas.

O conhecimento a respeito de contrato pode então ser ampliando se adotado conceito de convenção, assim como todas as relações existentes entre os agentes podem ser consideradas, e não apenas as relações formais. De acordo com Vilpoux (1997) existem seis modos de coordenação (estrutura de governança) em função da garantia, das quais três são tratadas na teoria proposta por Williamson (1996) e as outras levam em consideração o ambiente informal:

- 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;
- d) **Acordos contratuais com garantias médias:** neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores ao anterior, porém ainda existindo fraqueza das garantias.
- e) **Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração):** 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
- f) **Integração vertical:** os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo.

Com o estudo das convenções percebe-se então que os atores da cadeia produtiva não são apenas levados por forças externas, mas sim também pela realidade do cenário no qual

estão inseridos, onde existem suas próprias convenções e estas influenciam de maneira significativa nas ações dos agentes. Admitindo esse fato, novos modos de coordenação surgem e mostram-se eficazes, sendo a Teoria das Convenções um complemento a Nova Economia Institucional, em especial a Economia dos Custos de Transação.

3. Procedimentos metodológicos

O método de pesquisa utilizado para se estudar a governança na cadeia produtiva da piscicultura de Dourados será o método indutivo. O método indutivo é um processo por intermédio do qual infere-se uma verdade geral ou universal não contida nas partes examinadas, partindo de dados particulares suficientemente constatados. 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 (LAKATOS e MARCONI, 1986).

Para o levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas, serão utilizadas técnicas de documentação direta e indireta, e observação direta intensiva. A documentação indireta será calcada em pesquisa documental e pesquisa bibliográfica. A fonte de coleta de dados da pesquisa documental limita-se aos documentos, escritos ou não, denominados de fontes primárias. Por outro lado, a pesquisa bibliográfica ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já publicada tanto na comunicação escrita quanto na oral. Este estudo fará uso de ambas as fontes, primária e secundária.

Neste estudo será utilizada, também, a entrevista semi-estruturada que, segundo Lakatos e Marconi (1986), oferece todas as perspectivas possíveis para que o entrevistado alcance a liberdade e a espontaneidade necessárias, enriquecendo a pesquisa. As entrevistas serão delineadas com base em questões apoiadas em teorias e hipóteses que interessam a pesquisa.

As entrevistas foram realizadas, primeiramente, com agentes potenciais diretamente envolvidos na dinâmica local do sistema produtivo do peixe na região de Dourados e campo Grande – MS, utilizando a observação para obter informações relevantes sobre o setor. Essa delimitação deve-se, ao fato desses agentes, geralmente, possuírem uma visão sistêmica da dinâmica da produção local e regional.

Os agentes entrevistados foram os seguintes: presidente da cooperativa MS Peixe, pesquisadora sobre peixes da Embrapa, coordenador da câmara setorial da piscicultura do MS, consultor do SEBRAE (Agência de Apoio ao Empreendedor e Pequeno Empresário), analista de desenvolvimento sócio econômico da Seprotur MS (Secretaria de Produção e Turismo) e o gerente da SEAP (secretária de aquíicultura e pesca - MS). Em seguida foram entrevistados três produtores de alevinos, três produtores de engorda, os responsáveis por três pesque-pague e os gerentes de duas empresas de abate/frigorificação.

A classificação de cada piscicultura e pesque-pague inferido na pesquisa é dada de acordo com a área alagada e classificação dos frigoríficos é dada pelo número de funcionários. A classificação das pisciculturas realizou-se de acordo com a área alagada destinada a atividade, classificadas em: pequena “P” (menor que 2 ha. de área alagada); média “M” (2 a 8 ha. de área alagada) e grande “G” (maior que 8 ha. de área alagada), classificação esta já utilizada em estudos científicos sobre pisciculturas pelos autores Ferreira et. al, (2007).

A amostra foi intencional e não probabilística, a classificação citada foi pertinente de forma a mostrar a realidade do setor em diferentes tamanhos de empreendimentos piscicultas.

4. Descrição e apresentação dos resultados

Esta pesquisa analisou 7 tipos de transações dentre as existentes na cadeia produtiva do peixe estudada, sendo elas: (T1 - Produtor de alevinos/produtor de engorda; T2 - Produtor de alevinos/exportação; T3 - Produtor de engorda/pesque-pague; T4 - Produtor de engorda/distribuição/varejo; T5 - Produtor de engorda/Indústria; T6 - Indústria/exportação; T7 - Indústria/ varejo (peixarias, restaurantes, supermercados), conforme a figura 4 .

A Figura 2 apresenta o sistema produtivo da piscicultura da região de Dourados MS.

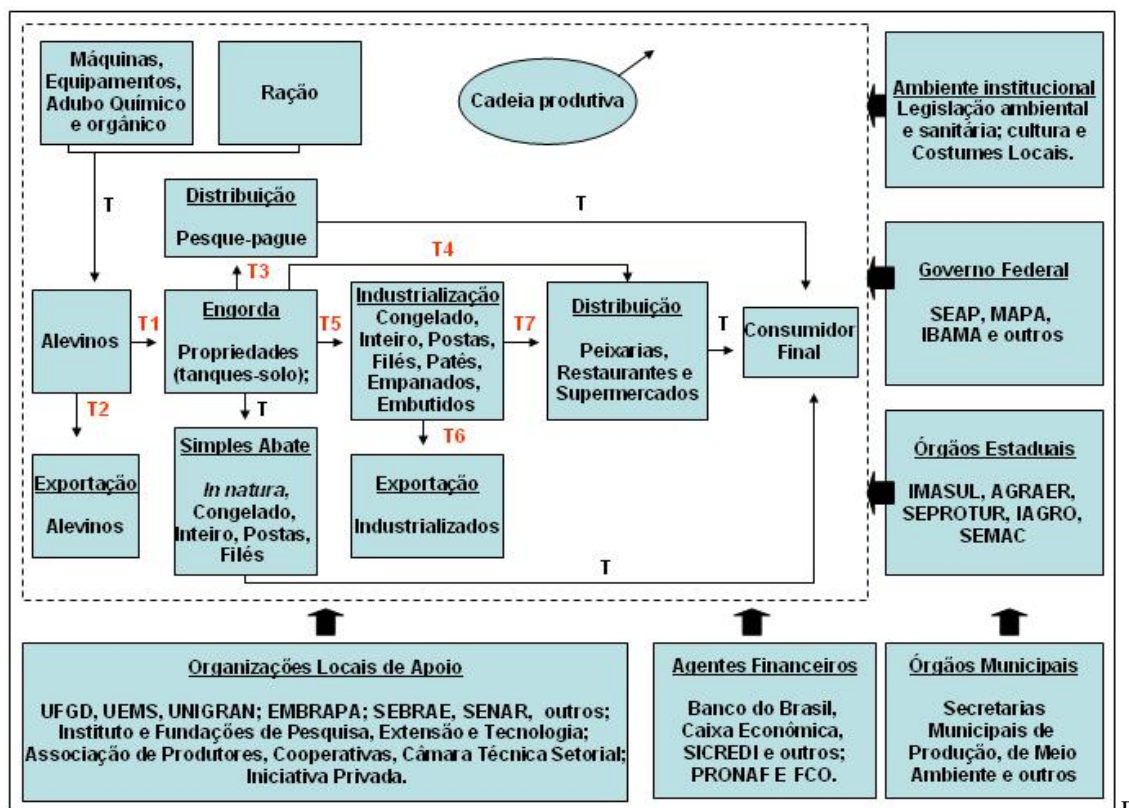


figura 2 - Sistema Produtivo da Piscicultura.

Fonte: Leão (2008)

4.1 Produtor de alevinos

Quando estudado o produtor de alevinos nos referimos às transações T1 e T2 da figura 4, sendo o produto transacionado o peixe *in-natura* (alevinos). O produtor comercializa com o produtor de engorda e frigoríficos.

O preço é imposto pelo produtor de alevinos, sendo esse o agente coordenador da transação, e depende dos insumos utilizados na criação. A qualidade do produto foi o atributo mais destacado quando perguntado qual a base da transação, ou seja, a qualidade pode tanto fortalecer o processo de compra e venda como fazê-los desistir da transação.

O contrato formal de compra é utilizado apenas pelos produtores de grande porte, quando comercializam com frigoríficos. O produtor de médio porte esta em fase de construção contrato e o produtor de pequeno porte não utiliza contrato formal.

O fato de não existir contrato formal deve-se a relação de convivência que existe entre os agentes. Os entrevistados afirmaram que existe relação extra-profissional com os clientes mais próximos.

No que tange a ajuda ou influência do Estado na atividade, os entrevistados proporcionam incentivos fiscais com programas com o Peixe Vida. No entanto, quanto perguntados sobre a legislação para o setor, os entrevistados afirmam que não conhecem, e que não se sentem protegidos pela lei.

A Tabela 1 apresenta as principais características das transações T1 e T2.

Tabela – 1 Características da T1 e T2.

Variável	T1/T2
Base da transação	Qualidade
Contrato formal	Não há contrato formal de compra e venda (P) Produtores estão elaborando contratos. (M) Produtores utilizam contratos quando transacionam com frigoríficos ou para exportação. (G)
Convivência extra – profissional	Mantém relacionamentos com os clientes mais próximos. (P,M e G)
Influência do estado	O Estado ajuda com incentivos fiscais (programa Peixe Vida). Desconhecem a legislação ou não se sentem protegidos.
Agente coordenador	Produtor de alveínos
Especificidade dos ativos	Especificidade de lugar e ativos físicos. (P, M e G)
Convenções	Doméstica e mercantil. (P, M e G) Cívica e de inspiração (M e G) Renome (G)
Governança	Mercado e mercado com garantias informais. (P, M e G) Acordos Contratuais com garantias fracas. (M e G)

Fonte: elaboração dos autores com dados da pesquisa.

4.2 Produtor de engorda

Quando estudado o produtor de engorda nos referimos às transações T3, T4 e T5 da figura 4, sendo o produto transacionado o peixe, que foi adquirido como alevino e engordado até o ponto de venda.

O preço é imposto pelo frigorífico, sendo esse o agente coordenador da transação. Como base da transação também foi citada a qualidade do peixe como fator preponderante no processo de compra e venda.

O contrato formal de compra é utilizado apenas pelos produtores de grande porte, quando comercializam com frigoríficos. Os produtores de médio e pequeno porte não utilizam contrato, sendo as vendas realizadas por telefone na maioria dos casos. Também há relação extra-profissional entre os agentes das transações.

No que tange a ajuda ou influência do Estado na atividade, os entrevistados relataram que existem incentivos fiscais, como por exemplo o programa de incentivos Peixe Vida. No entanto, quanto perguntados sobre a legislação para o setor, os entrevistados afirmam que não conhecem, e que não se sentem protegidos pela lei.

A Tabela 2 apresenta as principais características das transações T3, T4 e T5.

Tabela – 2 Características da T3, T4 e T5.

Variável	T3	T4	T5
Base da transação	Qualidade	Qualidade	Qualidade
Contrato formal	Não há contrato formal	Não há contrato formal	Existência de contrato formal de compra e venda.
Convivência extra – profissional	Possui amizade com a maioria dos clientes.	Possui amizade com a maioria dos clientes.	Possui amizade com a maioria dos clientes.
Influência do estado	O Estado ajuda com incentivos fiscais (programa Peixe Vida). Desconhecem a legislação ou não se sentem protegidos	O Estado ajuda com incentivos fiscais (programa Peixe Vida). Desconhecem a legislação ou não se sentem protegidos	O Estado ajuda com incentivos fiscais (programa Peixe Vida). Desconhecem a legislação ou não se sentem protegidos.
Agente coordenador	Frigorífico	Frigorífico	Frigorífico
Especificidade dos ativos	Lugar e temporal (P, M e G). Ativos Físicos e humanos (M e G) Dedicados (G)	Lugar e temporal (P, M e G). Ativos Físicos e humanos (M e G)	Lugar, ativos físicos, ativos humanos e temporal.
Convenções	Doméstica e mercantil (P, M e G) Cívica (M e G) Inspiração (G)	Doméstica e mercantil (P, M e G) Cívica (M e G) Inspiração (G)	Doméstica e mercantil (P, M e G) Cívica (M e G) Inspiração (G)
Governança	Mercado, Mercado com Garantias Informais	Mercado, Mercado com Garantias Informais (P, M e G) Acordos contratuais com garantias fracas (G)	Acordos contratuais com garantias fracas (M) Acordos Contratuais com Garantias fracas e médias. (G)

Fonte: elaboração dos autores com dados da pesquisa.

4.3 Indústria (Frigorífico)

O frigorífico é representado pelas transações T6 e T7 conforme a figura 4. Estão localizados na região de Dourado e Campo Grande, ambos no estado do Mato Grosso do Sul. O produto comercializado é o peixe *in-natura*, filé de peixe, postas, congelado, empanados, embutidos e patês.

Essas empresas são consideradas (de acordo com o número de funcionários) como de pequeno e médio porte. E ambos os frigoríficos também estão atuando na atividade de engorda de peixes, sendo que o frigorífico de grande porte tem como objetivo até o ano de 2010 a integração de toda a cadeia produtiva.

Além da qualidade do produto ser considerada a mais importante como base da transação, o frigorífico de grande porte respondeu que também são importantes as questões referentes a sustentabilidade, a sociedade e ao meio ambiente.

Não há contrato formal nas transações realizadas pelo frigorífico de pequeno porte, no entanto esse existe nas vendas do frigorífico de grande porte para atacado e varejo, assim como mercado externo. Também utiliza contrato em algumas compras de peixe de engorda.

No que diz respeito a influência do Estado na comercialização, os entrevistados citaram os incentivos fiscais oferecidos, no entanto, quanto a legislação existente, disseram não concordarem com os prazo da licença ambiental e o despreparo dos que executam a lei.

A Tabela 3 apresenta as principais características das transações T6 e T7.

Tabela – 3 Características da T6 e T7.

Variável	T6 (Grande porte apenas)	T7
Base da transação	Qualidade	Qualidade
Contrato formal	Há contrato formal de compra e venda.	Não há contrato (P) Contrato de compra e venda. (G)
Convivência extra – profissional	Possui amizade com alguns clientes.	Possui amizade com alguns clientes.
Influência do estado	O Estado ajuda com incentivos fiscais (programa Peixe Vida). Desconhecem a legislação ou não se sentem protegidos	O Estado ajuda com incentivos fiscais (programa Peixe Vida). Desconhecem a legislação ou não se sentem protegidos
Agente coordenador	Frigorífico	Frigorífico
Especificidade dos ativos	Lugar, temporal, ativos Físicos, ativos humanos e de marca.	Lugar, temporal, ativos Físicos, ativos humanos e de marca (P e G) Dedicados e marca (G)
Convênções	Industrial, Cívica, Mercantil, Renome e inspiração.	Doméstica (P) Industrial, mercantil, renome e inspiração (P e G) Cívica (G)
Governança	Acordos contratuais com garantias médias	Mercado e Mercado com Garantias Informais (P) Acordos contratuais com garantias médias (G)

Fonte: elaboração dos autores com dados da pesquisa.

5. Análise e discussão dos resultados

Analisando os resultados do estudo das transações do setor verifica-se a predominância dos acordos informais, sendo estes resultantes e possíveis devido à existência das relações informais existentes no setor. Essa informalidade leva a constatação de presença das convenções, que se apresenta de forma mais variada conforme o tamanho do empreendimento.

Essas convenções justificam a ocorrência do alto número de transações informais, de acordo com os atributos teóricos ligados a teoria das convenções. No entanto, também existem transações guiadas por contratos formais, normalmente pelos frigoríficos. Nessas comercializações as incertezas diminuem e as especificidades dos ativos aumentam.

A implantação das convenções, que é permitida pelas relações sociais entre os indivíduos, nos permite agrupar os modos de coordenação formais e informais de modo que os custos sejam diminuídos e o sistema seja mais bem coordenado. Esse agrupamento corrobora a complementaridade existente entre a Teoria Econômica das Convenções e a Teoria dos Custos de Transação.

O estudo conjunto das teorias nos permite então a encontrar eficientes modos de coordenação do setor, tendo em vista que a existência das transações informais e como elas sobrevivem no sistema podem ser justificados, e como os custos envolvidos podem ser diminuídos com esse tipo de relação e ainda manter boas garantias da transação.

Conclui-se então que os agentes da cadeia não são levados apenas por forças externas, mas sofrem influencia das relações existente em sua comunidade, assim como os hábitos e costumes do meio em que estão inseridos.

5. Considerações Finais

A presente pesquisa utilizou a Teoria Econômica dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções como base para encontrar meios eficazes de coordenação do setor de piscicultura em MS, de modo que as estruturas de governança cabíveis diminuam os custos e riscos associados à transação.

Por meio da análise dos resultados foi possível afirmar a existência da complementaridade entre as duas teorias, o que permite ampliar a visão de contrato e justificar as relações informais ocorrentes no setor.

Apenas os agentes de grande porte utilizam contrato formal de compra e venda, sendo estes os que apresentam maior especificidade de ativos, o que nos remete aos pressupostos teóricos da ECT. Já os produtores de médio e pequeno porte não utilizam contrato, não havendo então os custos associados à elaboração e manutenção deste. Essas transações informais são sustentadas pela confiança existente entre os agentes, que mantêm relacionamentos próximos entre si.

Por fim, por meio do estudo do setor e tendo como embasamento teórico a ECT e TEC percebe-se que a complementaridade existente entre elas nos permite agrupar os meios de coordenação formais e informais, não ignorando mais as forças internas que regem os agentes da cadeia, que fornecem boas garantias e minimizam os custos envolvidos na transação.

Referências

AGÊNCIA NACIONAL DE ÁGUAS (ANA). **Disponibilidade e demandas de recursos hídricos no Brasil**.

Brasília, ANA, 2005.

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

BATALHA, M. O.; 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.

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

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

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

COMMONS, J. R. **Economía Institucional**. Revista de Economía Institucional, vol 5, n.8, jan.-jul, 2003.

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

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

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

LEÃO, Flávia Rover. **Governança e Convenções no Sistema Produtivo do Peixe na Região de Dourados e Campo Grande - MS**. Campo Grande: Departamento de Economia e Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, 2008. Dissertação de Mestrado.

MARTIN, N. B.; SCORVO FILHO, J. D.; SANCHES, E.G.; NOVATO, P.F.C.; AYROSA, L.M.S. **Custos e retornos na piscicultura em São Paulo**. Informações Econômicas, v.25, n.1, p.9-47, jan.,1995.

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

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.

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

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

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

SECRETARIA ESPECIAL DE AQUICULTURA E PESCA. **Aqüicultura no Brasil**. Brasília: SEAP/PR. 2005. Disponível em: <<http://www.presidencia.gov.br/seap/>>. Acesso em: 10 fev. 2009.

SEAP 2003 **O diagnóstico da pesca extrativa no Brasil**. Disponível em: <<http://200.198.202.145/seap/html/producaototal.htm>> acesso em fev. 2009.

SEAP **Estatística da Aqüicultura e Pesca no Brasil - Ano 2005**, disponível em <[http://200.198.202.145/seap/Dados_estatisticos/boletim2005a\(tabela\).pdf](http://200.198.202.145/seap/Dados_estatisticos/boletim2005a(tabela).pdf)>; Acesso fev. 2009.

SEAP **Secretaria especial de Agricultura e Pesca- ano 2007**. Disponível em <http://www.presidencia.gov.br/estrutura_presidencia/seap/aqui/> Acesso Fev 2009

SEBRAE, **Diagnóstico da piscicultura sulmatogrossense**, Campo Grande, 2003

SLACK, Nigel et. al. **Administração da Produção**. São Paulo: Atlas, 1997.

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

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

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

Estruturas de Governança na Cadeia Produtiva de Piscicultura de Dourados-MS: Uma Abordagem Focada na Teoria Econômica das Convenções

Paulo Augusto Ramalho de Souza, Renato Luiz Sproesser, Patricia Campeão, Flávia Rover Leão

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

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

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

Artigo recebido em: 01/09/2009

Artigo aprovado em: 16/06/2010