



GOVERNANÇA E CONVENÇÕES NO SISTEMA PRODUTIVO DO PEIXE NA REGIÃO DE DOURADOS E CAMPO GRANDE, MATO GROSSO DO SUL

**FLÁVIA ROVER LEÃO; RENATO LUIZ SPROESSER; OLIVIER FRANCOIS
VILPOUX; LEONICE ROSINA; PATRICIA CAMPEAO;**

UFMS

CAMPO GRANDE - MS - BRASIL

flaviarover@yahoo.com.br

APRESENTAÇÃO ORAL

**Estrutura, Evolução e Dinâmica dos Sistemas Agroalimentares e Cadeias
Agroindustriais**

**Governança e Convenções no Sistema Produtivo do Peixe na Região de Dourados e
Campo Grande, Mato Grosso do Sul**

**Grupo de Pesquisa: Estrutura, Evolução e Dinâmica dos Sistemas Agroalimentares e
Cadeias Agroindustriais**

Resumo

Para o estudo do agronegócio diferentes correntes teóricas se apresentam, com destaque para os Sistemas Agroindustriais (SAGs). Uma das correntes teóricas pertinentes ao estudo dos SAGs é a Teoria Econômica dos Custos de transação (ECT). Porém, para o entendimento dos sistemas produtivos é necessário o estudo de outras bases teóricas. A Economia Institucional, que enfatiza o papel das instituições formais traduzidas na forma de leis contratuais, tendo como foco a ECT, representa uma análise comparativa entre as formas alternativas de governança, com o intuito de minimizar custos de transações. Outra teoria de grande relevância é a Teoria Econômica das Convenções, que busca compreender as relações existentes entre os atores de um sistema e que permite agrupar modos de coordenação formais e informais. Realizando uma análise conjunta dessas teorias, definem-se novas estruturas de governança minimizadoras dos custos de transação, as quais englobam elementos da ECT e da Teoria das Convenções. Para aplicar esta análise foi realizado um estudo no sistema produtivo da piscicultura na região de Dourados e Campo Grande, Mato Grosso do Sul. Após a análise das transações percebe-se a importância dos acordos formais e informais. Nas transações onde a relação contratual se encontra presente, as especificidades dos ativos aumentam e as incertezas diminuem. Esta constatação está de acordo com a teoria apresentada



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



pela ECT. Nas demais transações, os acordos informais são as transações mais frequentes. Conclui-se que as complementaridades entre as teorias permitem propor modos alternativos de governança.

Palavras-chaves: Pisciculturas, Coordenação, Sistemas Agroindustriais

Abstract

For the study of agribusiness different theoretical currents are presented, emphasis is given to agriculture industrial systems (SAGs). And one the current theoretical relevant to the study of the SAGs, is the economic theory of the costs of transactions (ECT). The understanding of production systems requires a study of other theoretical bases. The institutional economy, which emphasizes the role of institutions translated in the form of contractual law, with a focus on the ECT, is a comparative analysis between the alternative forms of governance in order to minimize the costs of transactions. Another theory is of great importance to economic theory of the convention, which seeks to understand the relationship between the players and a system that allows group modes of formal and informal coordination. Conducting joint analysis of these theories set up new structures of minimized governing of the costs of transactions, which comprise elements. To apply this analysis was conducted a study on the psyculture productive system in the regions of Dourados and Campo Grande in Mato Grosso do Sul. After reviewing the transaction realizes the importance of formal and informal agreements. In transactions where the contractual relationship is present, the specific asset increase and uncertainties decrease. The finding is consistent with the theory presented by the ECT. In others transactions, the informal agreements are the most frequent transactions. It is concluded that the complementarities between the theories allow propose alternative modes of governance.

Keywords: Psycultures, Coordination, Agriculture Industrial Systems.

1. Introdução

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

Entre os segmentos do agronegócio nacional, a piscicultura apresenta crescimento significativo nos últimos anos, tornando-se objeto de estudo sobre as particularidades do setor em diversos estados brasileiros. Sendo assim, esta pesquisa se justifica em função da atividade ser relativamente nova no Estado do Mato Grosso do Sul e da escassez de informação sobre a produção, a industrialização e a comercialização.

O estudo da coordenação é fator relevante para a compreensão da competitividade deste setor, analisando não só a eficiência e eficácia das estratégias individuais, como também o resultado da atuação conjunta e coordenada de vários agentes.

A compreensão da dinâmica dos sistemas produtivos relacionados ao agronegócio pode ser desenvolvida a partir do conceito de Sistemas Agroindustriais (SAG). O estudo dos SAGs incorpora à abordagem de cadeias produtivas e aspectos do ambiente institucional, tais como as instituições de apoio e regulamentação. Essa abordagem não é exclusivamente focada na transformação sequencial do produto que envolve as etapas de fabricação de



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



insumos, produção nos estabelecimentos agropecuários, transformação, distribuição e consumo dos produtos acabados, característica esta do conceito de cadeia produtiva ou *filère* (ZYLBERSZTAJN, 2000).

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

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

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

2. Método

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

Em se tratando de estudo de casos, o número de casos escolhidos é função da necessidade específica de cada região estudada, possibilitando a observação de evidências em contextos diversos. A amostragem dos casos será não probabilística e intencional.

Nesta pesquisa utiliza-se a pesquisa exploratória que consiste na formulação de questões ou de um problema com três fins: desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com um ambiente ou fato, para uma pesquisa futura mais precisa ou modificar e esclarecer conceitos (LAKATOS & MARCONI, 1991).

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

As entrevistas foram realizadas, primeiramente, com agentes diretamente envolvidos na dinâmica local do sistema produtivo, utilizando o método da observação para obter informações relevantes sobre o setor. A escolha desses agentes justifica-se pelo fato de possuírem a visão sistêmica da dinâmica da produção local e regional do sistema produtivo. Através das informações obtidas nas entrevistas com os agentes, identificou-se os casos de



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



relevância no setor para aplicar a análise, sendo eles: três produtores de alevinos, três produtores de engorda, os responsáveis por três pesque-pague e os gerentes de duas empresas de abate/frigorificação.

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

Esta pesquisa analisa especificamente 4 tipos de transações dentre as existentes na cadeia produtiva do peixe, sendo elas: T1 - Produtor de alevinos/produtor de engorda; T2 - Produtor de engorda/distribuição/varejo; T3 - Produtor de engorda/abate frigorificação; T4 – Abate frigorificação/ varejo (peixarias, restaurantes, supermercados), conforme figura 2.

3. Referencial Teórico

3.1 Sistemas Agroindustriais

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

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

Visto como um sistema complexo, Goldberg introduz, em 1968, o conceito de sistema agroindustrial, ou *Commodity System Approach* (CSA), o qual engloba todos os participantes envolvidos na produção, processamento e marketing de produto específico. Inclui também 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).

O enfoque de CSA considera dois níveis de agregação, a firma e os ambientes macroeconômico e institucional que afetam a capacidade de coordenação do sistema (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Em síntese, o *agribusiness* é composto por inúmeros sistemas agroindustriais. 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 um *commodity* em um produto pronto para o consumidor final.

Morvan (1985, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 9), define a cadeia (*filière*) como uma seqüência de operações que conduzem à produção de bens. Sua articulação é amplamente influenciada pela fronteira de possibilidades ditadas pela tecnologia e é definida



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



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.

As linhas de pensamento francesa (*filière*) e americana (CSA) têm pontos convergentes e divergentes. Ambas têm caráter descritivo e analisam o processo produtivo como uma seqüência dependente de operações. Quanto à 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 sejam competitivos (ZYLBERSZTAJN, 2000).

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, sendo o SAG 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.

A figura 1 apresenta o SAG, visto como fluxo, onde é possível observar os agentes que o constituem, as relações (transações) entre eles, amparado pelo ambiente organizacional e institucional.

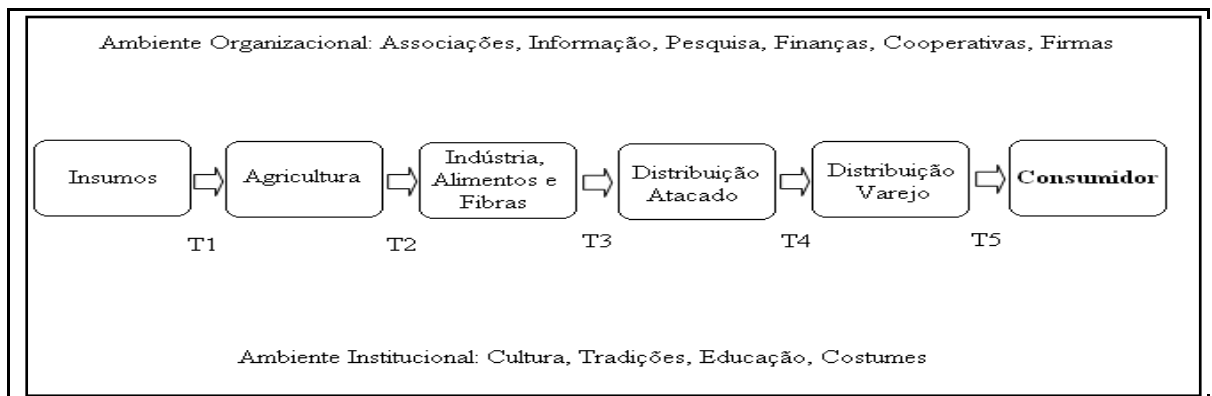


Figura 1: Sistema Agroindustrial e Transações Típicas

Fonte: ZYLBERSZTAJN (2000, p. 14).

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

Uma vez feita estas considerações teóricas preliminares, pode-se compreender os sistemas agroindustriais como um nexos de contratos, que vão desde o produtor e fornecedor de insumos até o consumidor final, o que permite identificar as formas de coordenação em cada relação entre os agentes. Destaca-se a importância do conceito Sistemas agroindustriais (SAGs) na realização da pesquisa.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



3.2 A Nova Economia Institucional (NEI)

Segundo Azevedo (1996), foi de Coase (1937) a mais importante contribuição ao desenvolvimento da NEI. No momento em que o pensamento econômico estava imerso na compreensão do mercado e no funcionamento - ou não funcionamento - do mecanismo de preços, Coase apresentou a sua contribuição fundamental. Ele abriu o caminho para explicar a gênese da firma. Até então a firma era vista somente como a instância na qual uma ou várias transformações tecnológicas eram processadas em um determinado bem ou serviço. Aspectos organizacionais ou de relacionamento com clientes e fornecedores eram sumariamente ignorados, de tal modo que a firma podia ser representada como uma Função de Produção, cujas entradas eram os vários insumos necessários à produção e as saídas os produtos produzidos por ela. Coase pretendia ir além, procurando entender o escopo, abrangência e limites de uma firma.

A NEI pode ser estudada segundo dois níveis analíticos, o Ambiente Institucional (*Institutional Environment*) e as Instituições de Governança (*Institutions of Governance*). Em ambos os enfoques, o objeto de análise é a economia de custos de transação, tendo como contexto o quadro institucional. O primeiro enfoque trata das macro-instituições, a exemplo da legislação que regula um país, sendo aplicado no estudo da relação entre as instituições e o desenvolvimento econômico. A corrente “Instituições de Governança” estuda as micro-instituições, os regimentos internos de uma empresa, ou seja, as transações a partir de um enfoque micro-analítico, considerando as regras da sociedade como dadas. Em ambas correntes, as instituições importam e são susceptíveis de análise (AZEVEDO, 1996).

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

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

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

3.2.1 Teoria dos Custos de Transação

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



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



Williamson (1985) diferencia a ECT 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 o autor, a ECT coloca as questões da economia das organizações como um problema contratual.

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).

Os custos de transação são os custos de conduzir o sistema econômico, tendo como unidade econômica básica a transação (WILLIAMSON, 1996). As transações estão relacionadas aos arranjos institucionais, que diferem entre si quanto à eficiência em custos de transação. Conhecendo as dimensões significativas das transações é possível prever os arranjos institucionais. Os atributos responsáveis por essas dimensões, definindo as características básicas, são a frequência, a incerteza e as especificidades dos ativos (WILLIAMSON, 1985).

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 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 reputação.

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 salvaguardas contratuais, o que reduz os custos de preparar e monitorar os contratos.

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. Para Zylbersztajn (1995, p. 24), “o fator risco associado à existência de possibilidades de oportunismo implica na adição de custos às transações que ocorrem via mercado, motivando a estruturação de formas de governança alternativas”. Quanto maior a incerteza, maiores os custos de transação em razão de uma maior necessidade de salvaguardas nos contratos.

A especificidade dos ativos é considerada por Zylbersztajn (1995, p. 24) como “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.” Um ativo é considerado específico quando o retorno associado a ele 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. A especificidade do ativo considera a perda do valor dos ativos transacionados no caso da transação não ser realizada ou quando houver quebra de contrato.

Segundo Williamson (1996), a especificidade do ativo pode ser classificada em seis



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



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.

Além das características das transações, o comportamento dos agentes também influencia os custos das transações e a escolha das formas de governança mais eficientes. Dois pressupostos são fundamentais para a compreensão da ECT: o oportunismo e a racionalidade limitada.

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.

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

A partir dos atributos das transações e dos pressupostos comportamentais pode-se identificar a estrutura de governança apropriada para as diversas transações. 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. 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 (hierarquia).

Os pressupostos comportamentais apresentados estão relacionados com a incompletude dos contratos, sendo 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, a qual deve englobar também as convenções estabelecidas entre agentes. Existem transações que não são regidas por contratos, mas são baseadas na reputação e nas relações de confiança existentes entre os agentes de uma cadeia produtiva.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



3.3 Teoria Econômica das Convenções

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.

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:

- **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 desta convenção que estabelece os níveis hierárquicos 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; público, coletivo, legal, representativo, direito, direitos cívicos, legislação, solidariedade, união, codificação, democracia, são alguns dos conceitos próximos desta convenção;
- **Convenção mercantil:** tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens; a grandeza dos sujeitos é dada pela riqueza material, enquanto a sua dignidade é dada pelo interesse, à vontade ou a motivação para obter a satisfação pessoal; a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência e a sua relação com os objetos é determinada pelo lucro;
- **Convenção industrial:** é caracterizada pela eficácia e pelo investimento como a melhor fórmula econômica para atingir essa eficácia; a especialização, a profissionalização, a *performance*, a medida, a norma, a estratégia, a standardização, a organização, o plano, são alguns dos atributos desta convenção.

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

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 que os contratos são 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.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



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.

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

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 (1993), a convenção permite uma análise de todas as regras de interação entre os membros de uma sociedade.

Na determinação dos modos de coordenação (estruturas de governança), Brousseau (1993) afirma que o sistema de garantias instaurado torna-se importante para diferenciar as relações entre os agentes que participam das transações. A classificação em função das garantias permitiu a Vilpoux (1997) elaborar seis modos de coordenação para o setor de mandioca, os quais abrangem as estruturas de governança inicialmente propostas por Williamson (1996) - mercado, contratos e integração vertical, e as instituições informais. Os sistemas de governança identificados pelo autor são: **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; **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; **Acordos contratuais com garantias fracas**: onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas em todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo nenhum seguro sobre a realização da transação; **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; **Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração)**: nesta coordenação, industriais e produtores de mandioca participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, sendo o bom funcionamento derivado do fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade nas transações futuras); e **Integração vertical**: os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo a montante.

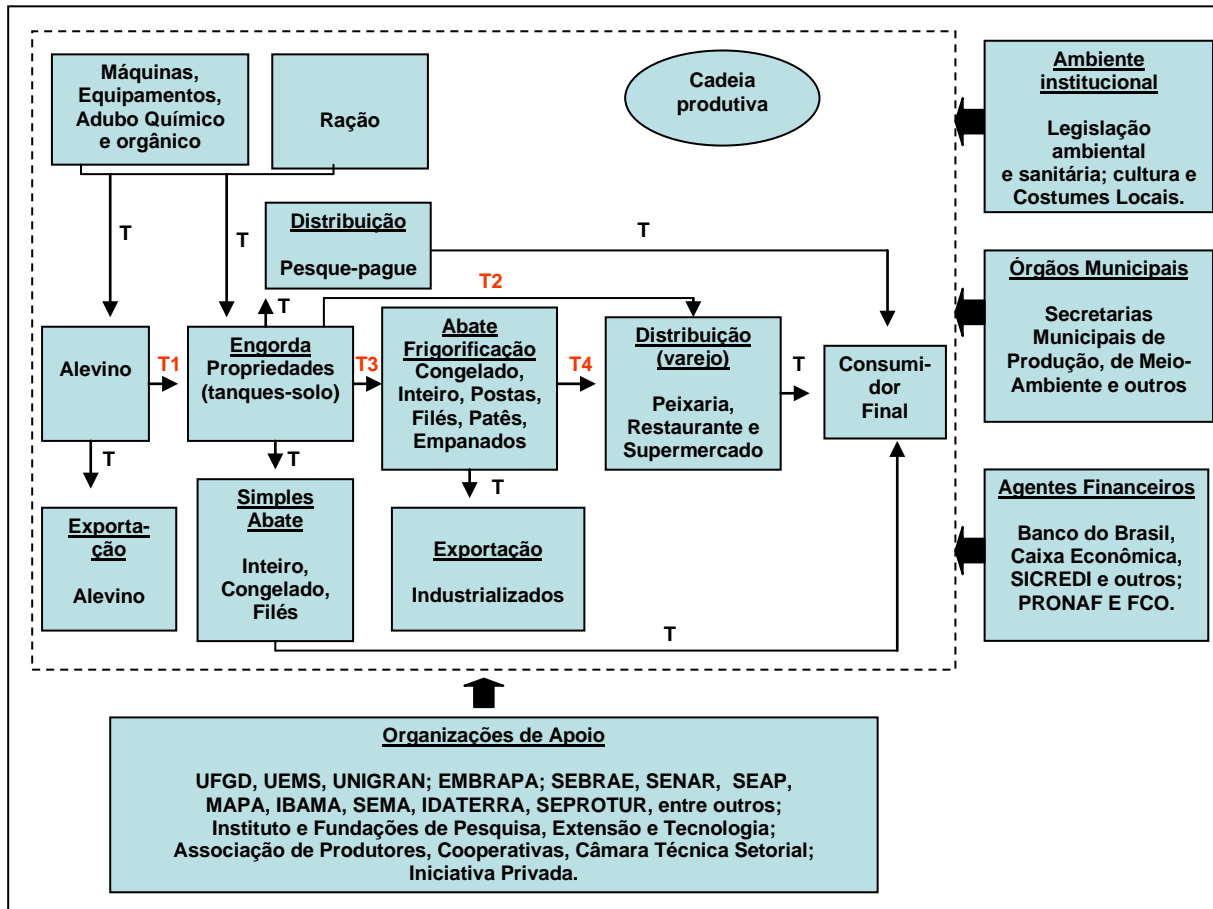
3.4 O Sistema Agroindustrial (SAGs) da Piscicultura Sulmatogrossense



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

A figura 2 fornece uma visualização geral da cadeia produtiva da piscicultura a partir das relações existentes entre as principais organizações na capacidade produtiva, bem como na produção de bens e serviços. Os “T” indicam as transações entre os agentes que é o foco de estudo da pesquisa.

Figura 2- Sistema Produtivo da Piscicultura no Mato Grosso do Sul



Fonte: Elaboração própria com base no modelo de Prochmann (2007).

4. Resultados e Discussões

4.1 Características das transações T1

O produto transacionado é o peixe in-natura (alevinos) e a transação estudada é a T1, conforme figura 2.

O produtor de alevinos comercializa para o produtor de engorda, frigoríficos e demais interessados do setor ou fora dele, desde que à quantidade mínima de compra seja respeitada. O preço é determinado pelo produtor de alevinos e depende dos insumos e técnicas utilizadas para a produção de cada espécie, sendo a espécie pintado de alto valor agregado, devido aos insumos utilizados na alevinagem. Ocorre ainda à preocupação em relação à forma anatômica externa do alevino, que deve ser descartado se houver algum defeito, devido ao processo de qualidade desenvolvida na alevinagem.

Como a “qualidade” foi considerada o atributo mais importante entre os entrevistados, vale ressaltar a importância da utilização de insumos adequados na produção do alevino espécie “pintado”, por ser uma espécie de alto valor agregado. Os atributos de qualidade considerados foram o tamanho, a genética e a forma (anatômica externa) dos alevinos. Com as respostas dos entrevistados percebe-se que o atributo qualidade se torna uma garantia de confiança na comercialização do seu produto.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



Não há a existência de contrato formal de compra, venda e entrega de produtos para os produtores de alevinos de pequeno porte. O produtor de alevinos de médio porte está trabalhando na elaboração do contrato com termos de compra e vendas para grandes volumes, datas, formas de pagamentos e multa de rescisão. O produtor de grande porte utiliza o contrato somente quando as transações são realizadas com o frigorífico e para exportação.

Em relação à convivência extra-profissional (amizade) com os clientes, os entrevistados responderam que existe esta relação com os clientes mais próximos, pois parte das vendas é realizada por telefone, dificultando o contato. Em relação à profissão dos clientes, as respostas se repetiram entre pessoas que praticam a mesma profissão (piscicultor) e pessoas de áreas diferentes que buscam na piscicultura uma atividade a mais para desenvolver. Todos os entrevistados citaram nomes de clientes notórios e de clientes com ótima reputação.

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

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

A tabela 1 apresenta os resultados das características da transação T1, sendo eles: atributos relevantes na venda, agente coordenador, especificidade dos ativos, frequência da transação, incertezas, formas de convenções e a estrutura de governança utilizada na coordenação de cada caso estudado.

Tabela 1 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T1” produtor alevinos/produtor de engorda.

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

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

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

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2 Características das transações T2 e T3

O produtor de engorda está presente na maioria dos empreendimentos das regiões estudadas. Em primeiro momento os produtores de engorda adquirem os alevinos e realizam todo o processo de engorda do peixe até o ponto de comercialização. O produto transacionado é o peixe in-natura (gordo) e as transações estudadas são: T2 e T3 conforme a figura 2.

A base da transação considerada mais importante foi à qualidade do produto. O entrevistado de porte “G” exemplificou a resposta dizendo que “*o custo de produção do peixe pintado é muito alto por ser um peixe de alto valor agregado, onde a qualidade se torna um atributo fundamental*”. Percebe-se que o produtor de engorda “G” quando comercializa com o frigorífico “G” ocorre à existência de acordos formais, e a qualidade do produto torna-se um atributo importante na comercialização.

Para o pequeno e médio produtor de engorda não ocorre à existência de contrato formal de compra, venda e entrega de produtos. Geralmente as vendas são realizadas pelo telefone ou pessoalmente e sem a assinatura de papéis. Para o produtor de engorda de grande porte o contrato formal existe somente quando a transação for realizada com o frigorífico.

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

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

As tabelas 2 e 3 apresentam respectivamente os resultados das características das transações T2 e T3, sendo eles: atributos relevantes na venda, agente coordenador, especificidade dos ativos, frequência da transação, incertezas, formas de convenções e a estrutura de governança utilizada na coordenação de cada caso estudado.

Tabela 2 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação produtor “T2” Engorda/Varejo(peixarias, restaurantes e supermercados).

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



ativos		humanos.	físicos e ativos humanos.
Frequência da Transação	Predominante: Ocasional e ainda apenas 1 vez.	Predominante: Ocasional.	Predominante: Ocasional.
Incerteza - Vendas	sim	sim	sim
Incerteza - Prazo	sim	sim	sim
Convenções	Predominante: mercantil e ainda doméstica	Predominante: mercantil e ainda doméstica e cívica.	Predominante: mercantil e ainda doméstica, cívica, e inspiração.
Governança	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais.	Predominante: Mercado e ainda Mercado com Garantias informais.	Predominante: Mercado e ainda Mercado com garantias informais e Acordos contratuais com garantias fracas.

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

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 3 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação “T3” produtor Engorda/abate/frigorificação.

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

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

Fonte: Dados da pesquisa.

4.3 Características da transação T4

Os frigoríficos aqui estudados se localizam na região de Campo Grande e Dourados e estão sendo consideradas empresas de pequeno e grande porte em função do número de funcionários. O produto transacionado é o peixe *in-natura*, filé de peixe, postas, congelado, empanados, embutidos e patês. A transação estudada é a T4, conforme a figura 2.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



A comercialização do frigorífico de pequeno porte concentra-se em 100% dentro do estado do MS, já no frigorífico de grande porte esta comercialização direciona-se entre o Estado, o Brasil e para exportação.

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

A base da transação considerada mais importante entre os entrevistados foi a qualidade do produto. Os atributos de qualidade citados pelos entrevistados dos frigoríficos foram: o tamanho, sabor e a coloração. O frigorífico de grande porte citou ainda como atributo de qualidade a sustentabilidade, a questão social e ambiental, um exemplo seria sobre a utilização da água, que é tratada e parte reutilizada no que tange a questão ambiental, no social o frigorífico mantém um programa com um presídio próximo, onde os presidiários fazem à limpeza das peles dos peixes, pela qual, recebem remuneração financeira e diminuição da pena. Percebe-se que a necessidade de qualidade aumenta as garantias nas transações, principalmente quando se estuda as transações do frigorífico “G”, onde ocorre à adoção de várias formas de convenções, o que aumenta o processo de qualidade no produto final.

No frigorífico de pequeno porte não há a existência de contrato formal de compra, venda e entrega de produtos. Já o frigorífico de grande porte utiliza o contrato formal em transações realizadas em vendas internas (varejo e atacado) e para o mercado externo. Os termos que rezam o contrato são: quantidade, regularidade de entrega, preço, prazo e multas. Com a adesão a formalização de contratos explica-se a preocupação do frigorífico de “G” porte estar interessado em integrar a sua produção.

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

Quanto à influência do Estado na comercialização, os entrevistados responderam que participa com incentivos fiscais. Em relação à legislação existente no setor as respostas foram: de não concordar com algumas exigências em relação ao prazo da renovação da licença ambiental e a falta de conhecimento sobre o setor em relação às pessoas que executam as leis.

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

A tabela 4 apresenta os resultados das características da transação T4, sendo elas: atributos relevantes na venda, agente coordenador, especificidade dos ativos, frequência da transação, incertezas, formas de convenções e a estrutura de governança utilizada na coordenação de cada caso estudado.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

Tabela 4 – Atributos da transação ECT, formas de convenções e as estruturas de governança para a transação produtor “T4” Abate/Frigorificação/Varejo(supermercados, restaurantes e peixarias).

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

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

Fonte: Dados da pesquisa.

5. Considerações Finais

Esta pesquisa buscou através da Teoria dos Custos de Transação e da Teoria Econômica das Convenções investigarem fatores que possam trazer uma efetiva contribuição para a escolha de estruturas de governança particular a cada caso, de forma a contribuir para diminuir custos e riscos nas transações envolvidas, e buscar uma eficaz coordenação no sistema produtivo.

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

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

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



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



instituições consolidadas que possam fazer valer os contratos.

Referências Bibliográficas

- 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.
- BAUDRY, B. Une analyse économique des contrats de partenariat industriel: L'apport de l'économie des coûts de transaction. **Revue d'Economie Industrielle**, n. 56, 2^o trimestre, 1991, p. 46-57.
- BOLTANSKI, L. ; THÉVENOT, L. **Les économies de la grandeur**. Cahiers du centre d'études de l'emploi, 31, Press Universitaires de France, Paris, 1987.
- BROUSSEAU, E. **L'Économie des Contrats. Technologies de l'information et coordination interentreprises**. Paris: PUF, 1993a, 368 p.
- 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.
- COASE, R. (1937). "**The Nature of the Firm**" - In: Coase, R. - *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press, 1988.
- DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A.. **A concept of Agribusiness**. Boston: Harvard University, 1957.
- FERREIRA, R. DE A., GONÇALVES, G. G. G., RUSSO M. R., LOPEZ, M. N. T. **Diagnóstico das pisciculturas em Dourados**. 1^o Congresso Brasileiro de Produção de Peixes Nativos de Água Doce e 1^o Encontro de Piscicultores de Mato Grosso do Sul. Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados, 2007.
- GOLDBERG, R.A. **Agribusiness Coordination**. Harvard University, 1968
- MORVAN, Y. "Filière de Production" In: **Fondaments d'economie industrielle**, Paris: Economica, 1985, p. 199-231.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1991.
- NEVES, M. F. **Agribusiness: Conceitos, Tendências e Desafios**. In: ZYLBERSZTAJN, D.; GIORDANO, S. R.; GONÇALVES, M. L. **Fundamentos do Agribusiness – I Curso de Especialização em Agribusiness**. UFPb/PEASA/USP/PENSA. Campina Grande, 1996.
- NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge University Press: 1990, 152 p.
- ORLÉAN, A. **Vers un modèle générale de la coordination économique par les conventions**. In A. Orléan (dir.): *Analyse économique des conventions*. Presse Universitaires de France, Paris, 1994.
- 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.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



- 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.
- 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. F. **Coordinations verticales entre entreprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles, au sud du Bresil**. Tese (Doutorado). Institut National Polytechnique de Lorraine, 1997, 233 p.
- WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracts**. New York: The Free Press, 1985.
- WILLIAMSON, O. 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.
- ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese (Livre Docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1995.
- ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos Gerais, Evolução e Apresentação do Sistema Agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 1-21.
- ZYLBERSZTAJN, D. FARINA, E.M.M.Q. **Strictly Coordinated Food-Systems: exploring the limits of the Coasian Firm**. International Food and Agribusiness Management Review, Santa Clara University: Pergamon, v.2, n.2; 1999, p. 249-265.
- ZUCKER, L. G. **Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920**. In: STAW, B., CUMMINGS, L. L. Research in Organizational Behavior. Greenwich: JAI Press, 1986.