

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA UTILIZADA NA PRODUÇÃO SUINÍCOLA¹

William Jose Borges²
José Paulo de Souza³

1 - INTRODUÇÃO

A produção de suínos da região oeste do Paraná tem se mostrado relevante para a economia do Estado e, ao mesmo tempo, tem se projetado como uma ótima opção para os produtores praticarem a diversificação produtiva na região. O escopo competitivo da produção tem aumentado, fazendo com que novas formas de governança surjam e, com isso, novas práticas de mercado também emergam nessa relação. O estudo, então, dessas interações de mercado envolvendo os agentes das cadeias agroindustriais, se apresenta como um campo de pesquisa complexo, mas com ampla possibilidade de desenvolvimento científico.

O desenvolvimento científico proposto, nesse caso, se constitui à medida que se estudam as práticas de negociação presentes nos relacionamentos dos produtores rurais, para que então seja possível criar inferências teóricas por meio dos delineamentos empíricos. Como todos os entrevistados estão inseridos em um subsistema estritamente coordenado, o artigo contribui com avanços no que diz respeito a identificação e inserção das barreiras de mobilidade circunscritas no contexto da referida governança da cadeia.

Ao se considerar a cadeia de carne suína, verifica-se que, segundo o relatório de Martinez (2002), esse tipo de carne é considerado a principal fonte de proteína animal do mundo e, conseqüentemente, representa quase a metade da produção e consumo global de carnes. Dentre os consumidores de carne suína, a China é responsável por 48,65% do consumo das 100 milhões de toneladas que foram distribuídas no mercado internacional (ABIPECS, 2011). Por outro lado, o consumo interno de carne suína no Brasil não segue a tendência mundial e represen-

ta apenas 13% do consumo nacional do produto. O maior percentual de consumo de proteína animal no país ainda fica com a carne bovina, que atingiu 40% da preferência dos brasileiros, segundo os dados apresentados pelo IBGE (2009).

Quanto à distribuição produtiva no Brasil, de acordo com o censo do IBGE de 2006, a região Sul concentra 53,70% do rebanho brasileiro. Embora os Estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul se apresentem com grande percentual da produção, o Paraná possui 27,28% do efetivo total de suínos da região Sul e 14,65% da produção nacional.

Nota-se que o sistema agroindustrial da carne suína é composto por diversos segmentos caracterizados a partir de um sequenciamento das atividades. A interdependência causa a necessidade de coordenar e governar de forma eficiente a produção. Dessa forma, o estudo dos subsistemas estritamente coordenados se justifica pelo impacto que uma estrutura de governança causa nos agentes que participam do sistema, em função de suas especificidades produtivas, organizacionais e competitivas.

Contudo, o crescimento ascendente do setor suinícola do Paraná com diferentes desdobramentos operacionais e competitivos, e a necessidade de compreender quais as conseqüências da coordenação tanto no segmento produtor como processador, sob o olhar da Economia dos Custos de Transação (ECT), indicam o seguinte objetivo de pesquisa: identificar os principais elementos responsáveis pelo alinhamento da estrutura de governança a partir dos pressupostos comportamentais e atributos da transação presentes na produção suinícola do oeste paranaense.

2 - REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico desenvolvido na presente pesquisa apresenta um sequenciamento teórico auxiliar para a compreensão dos elementos capazes de influenciar na determinação e manutenção da governança estritamente coorde-

¹Registrado no CCTC, IE-14/2012.

²Administrador, Mestre, Universidade Estadual de Maringá/PR (e-mail: williamborges_88@hotmail.com).

³Administrador, Pós-Doutor, Professor da Universidade Estadual de Maringá/PR (e-mail: jpsouza@uem.br).

nada. Dessa forma, serão apresentados, em um primeiro momento, a ECT e em seguida o Subsistema Estritamente Coordenado.

2.1 - Economia dos Custos de Transação

Na perspectiva da Nova Economia Institucional, e considerando o crescente interesse de estudo das instituições e de seu impacto econômico, identificam-se importantes contribuições como de Coase (1937) e North (1991). A partir deste arcabouço teórico surge a teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT), com enfoque sob as estruturas de governança e, particularmente, como indica Azevedo (2000), com a preocupação sobre as regras para conformação de estruturas de governança que fomentam as transações.

Conforme Zylbersztajn (2005), a partir dos *insights* apresentados por Coase no artigo "The nature of the firm" (1937) e, posteriormente, no artigo "The problem of social cost" (1960), passou-se a discutir a existência da firma e de custos associados à sua organização interna, apresentando a base conceitual para composição de estruturas de governança alternativas à negociação com base nas determinações de preço pelo mercado. A ECT se desenvolveu a partir dos estudos de Williamson (1985), quando a dimensão da existência de custos associados às transações ganha evidência, em que, conforme Prado e Souza (2009, p. 20),

busca entender a origem das firmas e as formas organizacionais de produção mais eficientes.

Prioritariamente, a identificação destes custos associados às transações evidencia a necessidade da criação de mecanismos (ou no caso estruturas de governança) para promover a máxima redução destes custos.

Na ECT, a transação em si é a unidade de análise central, em que se busca identificar os atributos relacionados a estas transações e os custos associados às práticas de negociação entre agente principal, seja pela comercialização, troca ou compartilhamento de recursos baseados no direito de propriedade (WILLIAMSON, 1981). De acordo com Williamson (1981), a análise da abordagem dos custos de transação, inserida no contexto da economia das organizações, tem

foco sobre a eficiência.

A mensuração dos custos associados a estas características da teoria dos custos de transação considera as relações estabelecidas entre diferentes negociantes, incluindo mecanismos contratuais de defesa dos direitos de propriedade, coordenação entre as atividades organizacionais, bem como a escolha de estruturas de governança, seja via mercado, com a utilização de contratos de longo prazo, ou por meio da integração vertical (SAES, 2009).

A inserção do papel do oportunismo, juntamente com a ideia de racionalidade limitada como determinante na definição da estrutura de governança adequada para as firmas, segue o que Barney e Hesterly (1996) identificam como pressupostos comportamentais, e que Williamson (1985) indica como hipóteses comportamentais. A racionalidade limitada sinaliza que os indivíduos agem de acordo com a intenção racionalmente definida, limitada, porém, até certo ponto (WILLIAMSON, 1985 apud BARNEY; HESTERLY, 1996). Já o oportunismo é identificado como o aproveitamento do esforço alheio, resultado em boa parte da condição de racionalidade limitada pela qual o conhecimento das informações é desigualmente distribuído entre os atores econômicos.

A racionalidade limitada pode, de certo modo, incitar o comportamento oportunista, considerando que a composição de contratos e transações é, de maneira geral, ampla e complexa, sendo quase impossível prever todas as contingências futuras nas negociações (WILLIAMSON, 1981). O oportunismo, nesse sentido, surge nessa perspectiva de assimetria de informações, em que o agente com comportamento oportunista tem "privilégios" advindos da posse de informações relevantes, bem como da exploração de contratos imperfeitos para ganhar vantagem e explorar a contraparte na transação. Portanto, é possível afirmar que a escolha da estrutura de governança adequada para firma responde ao grau de investimento específico envolvido numa transação, o que inviabiliza a forma de mercado e indica a necessidade de composição de estruturas hierárquicas ou híbridas para proteção contra perdas por comportamento oportunista.

A condição de incerteza futura é outra perspectiva que está intimamente ligada à possibilidade de oportunismo pelos agentes. A possibi-

lidade de prever as condições futuras do ambiente em que se processam as negociações também é limitada. Conforme Azevedo (2000, p. 36),

cientes da incompletude dos contratos, os agentes constroem estruturas de governança para lidar com as lacunas inevitavelmente presentes em contratos internos e externos às organizações.

Portanto, a possibilidade de incerteza torna a condição de renegociação, em condições adversas no futuro, em uma possibilidade constante, o que possibilita a existência de comportamento oportunista.

Outro aspecto central nesta discussão é a percepção pelas partes que transacionam da apropriação da quase-renda, fruto da ação oportunista pós-contratual. Conforme Klein, Crawford e Alchian (1978), a existência de comportamento oportunista está implícita em muitas situações nas quais se observa a dependência ou a relação de reciprocidade entre os agentes de uma transação. Mesmo em condições em que se estabelecem relações contratuais, a imperfeição destes instrumentos muitas vezes se reflete na ação oportunista no futuro, gerando custos de litígio para defesa do direito de propriedade.

Na abordagem da ECT, a solução contratual de longo prazo (integração vertical) é indicada como uma forma de reduzir a condição de comportamento oportunista, composto por regras que garantam a execução da transação nos termos firmados e a repreensão legal das iniciativas oportunistas, especificando as implicações de quebra contratual e, em algumas situações, estabelecendo o que Klein, Crawford e Alchian (1978) chamam de prêmio, um valor adicionado à transação como forma de estímulo e garantia de que o contrato celebrado será cumprido, visando à minimização de ações oportunistas.

Dessa forma, a partir do alinhamento dos atributos de transação com os pressupostos comportamentais, a governança é lapidada em função da minimização dos custos de transação. Assim é possível identificar a forma mais eficiente para atuar.

2.2 - Subsistema Estritamente Coordenado

Considerando as teorias e proposições da Nova Economia Institucional (NEI), todo um

esforço de pesquisa tem se voltado para o desenvolvimento de mecanismos eficazes de coordenação das atividades produtivas. Essas atividades estão associadas às respostas imediatas e pontuais necessárias para manter a competitividade no mercado.

Dentre outras formas de se manter competitivo, o subsistema estritamente coordenado busca eficiência ao baixar os custos de transação. Assim, a partir do delineamento do entendimento da firma como um nexo de contratos, inicialmente desenvolvido por Coase (1937), tem se formado um corpo teórico direcionado para a tomada de decisão estratégica na atividade produtiva.

A partir da teoria dos contratos formulada por Williamson (1985), Zylbersztajn e Farina (1999), surge nova proposta teórica que trata da composição de subsistemas estritamente coordenados, formatados como governanças capazes de coordenar uma cadeia alimentícia. Azevedo e Faulin (2003) complementam essa proposta afirmando que, a partir dessa amplitude, os subsistemas coexistem em relação a sistemas de maior complexidade, sendo compostos por firmas que atendem a diversas atividades para alcançar a uma determinada finalidade proposta.

Nesse sentido, Zylbersztajn e Farina (1999) consideraram duas proposições centrais: (1) as cadeias de suprimento devem ser analisadas como um nexo de contratos em que a modelagem é resultado do alinhamento das características das transações com o ambiente institucional; e (2) existem cópias de arranjos contratuais da firma, mas a motivação para a criação de um subsistema é oriunda de estratégias competitivas de mercado que, assim como a ECT, está à procura de eficiência.

Mantendo, então, a transação como unidade de análise, e ao considerar a natureza contratual dos sistemas agroindustriais, a importância das instituições e a relação estratégica dos agentes na formação dos contratos, Zylbersztajn (2009, p. 61) propõe, de forma abrangente, que os subsistemas estritamente coordenados

[...] são arranjos organizacionais complexos, que envolvem simultaneamente muitos agentes.

Como desdobramento teórico, Farina e Zylbersztajn (2003) propõem que a governança

denominada *strictly coordinated system* se consolida no momento em que uma firma adota determinada estratégia. No entanto, por mais que ela dependa de outras firmas para baixar seus custos de transação e se tornar eficiente, a escolha estratégica pode ser unilateral, a depender das condições pelas quais as firmas estão transacionando.

Além disso, Zylbersztajn e Farina (1999) salientam que o conceito de competitividade é ampliado, desde o nível da firma até a concorrência entre diferentes subsistemas. A partir de uma noção competitiva da cadeia, Azevedo e Faulin (2003, p. 3) conceituam o subsistema estritamente coordenado como

[...] o encadeamento de transações que se sucedem para produzir um produto final, em que partes e contrapartes são identificadas e asseguram a continuidade da relação por meio de uma estrutura de governança particular.

Assim, a coordenação entre diferentes firmas nos sistemas e subsistemas estritamente coordenados se revela um aspecto primordial para a eficiência de tal arranjo, tanto no que se refere ao fluxo de informações quanto à operacionalidade de tal estrutura.

Considerando os atributos básicos da transação para ECT (frequência, incerteza e especificidade de ativos) e os pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo), essas estruturas podem necessitar de um forte grau de coordenação entre as firmas, de forma que as informações circulem rapidamente, abrangendo toda a estrutura produtiva (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999).

Como destacam Zylbersztajn e Farina (1999), a motivação para firmas estabelecerem contratos estritamente coordenados é determinada por características das transações, mas também por pressões competitivas impostas por outros coordenados. Assim, nos subsistemas estritamente coordenados, importa compreender a noção de competitividade, no que se refere à capacidade de competição gerada por meio da articulação coletiva entre firmas (AZEVEDO; FAULIN, 2003).

Em continuidade, Farina (1999, p. 6) aponta que “[...] os padrões de concorrência constituem as regras do jogo competitivo”, ou seja, a busca por espaço e crescimento no mercado competitivo representa uma constante so-

bre a qual as firmas se articulam e buscam desenvolver suas estratégias. Os esforços realizados pelas firmas, na forma de investimentos em inovação e melhoramento de seus processos são dimensionados no sentido de responder da melhor maneira, ou seja, de forma rápida e eficiente, as demandas do mercado e o posicionamento futuro. Consideram-se, dessa forma, as vantagens competitivas como dinâmicas, sob as quais as firmas se dedicam no sentido de melhoria contínua.

Então, se para as firmas, tomadas de forma individualizada, a formação de estratégias tem efeito apenas numa perspectiva de médio e longo prazos, para os subsistemas estritamente coordenados a ideia é associar a rapidez no fluxo de informação entre os agentes e o ajustamento destes de forma a promover a competitividade entre diferentes subsistemas (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999).

Para Farina (1999), o aspecto competitivo, neste sentido, pode ser visualizado tanto horizontalmente (da firma para a firma) quanto verticalmente (da firma para a indústria). Nesse caso, o aspecto competitivo se diferencia em relação a diferentes segmentos no que se refere a sua densidade e grau de envolvimento entre as firmas, em relação à especificidade dos ativos, gerando variação de grau inclusive nos mesmos segmentos, considerando o envolvimento e as especificidades dos atributos manipulados pelos agentes.

Nesse sentido, os subsistemas estritamente coordenados são tidos como entidades individuais. E como entidade individual, eles podem competir entre si, ou seja, torna-se possível a competição entre diferentes subsistemas. Como exposto acima, os sistemas e subsistemas estritamente coordenados, dada a relação entre as partes que o compõem e a relação contratual estabelecida entre eles, torna-se uma estrutura sob a qual se trata como uma noção ampliada da firma (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999).

3 - PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Tendo em vista o objetivo da pesquisa, o trabalho é do tipo qualitativo, pois assim como sugerido por Creswell (2007), busca-se a interpretação do fenômeno. Essa compreensão foi

obtida com o auxílio de entrevistas semiestruturadas realizadas com 26 produtores rurais envolvidos na produção de suínos no oeste paranaense e integrados a um subsistema estritamente coordenado. Já os dados secundários foram obtidos dos seguintes meios: Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (ABIEPCS); United States Department of Agriculture (USDA); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); Relação Anual de Informações Sociais - RAIS (MTE, 2011); Food and Agriculture Organization of the United Nations - FAO (2010).

O método escolhido para a interpretação dos resultados é uma ferramenta de análise de texto em função da necessidade de se produzir inferências de um texto para o seu contexto social. Assim, o método foi escolhido, conforme sugerido por Bauer e Gaskell (2008), para produzir tais inferências da realidade.

4 - ESTRUTURA DE GOVERNANÇA PARA A PRODUÇÃO SUINÍCOLA

A unidade de análise para o estudo e compreensão das denominadas estruturas de governança, à luz da ECT, é a transação. A escolha da governança, que pode fluir em um contínuo nos extremos mercado até a integração vertical, segue, via de regra, dois grupos influenciadores: os atributos da transação (frequência, incerteza e especificidade de ativos) e pressupostos comportamentais (oportunismo e racionalidade limitada).

4.1 - Apresentação dos Dados Relativos aos Atributos de Transação e Pressupostos Comportamentais

A frequência é parte integrante dos atributos que contribuem para a escolha de uma governança. Para o estudo da produção suinícola paranaense, constatou-se que há muita interdependência entre os produtores rurais e a processadora que realiza o papel de integradora da produção, reafirmando o que Farina (1999) denominou de interdependência dos agentes. Dessa forma, há necessidade eminente de direcionar a produção de forma a criar ordenamento e fluxo

contínuo da produção para não faltar matéria-prima produtiva para os elos seguintes da cadeia. Assim, o controle realizado durante a produção de suínos é constante, e busca regradar as atividades em busca de qualidade do produto e dos serviços prestados.

A partir desse relacionamento, a frequência da produção é garantida pela presença de contratos formais realizados entre os produtores rurais e a processadora, balizada com acordos informais oriundos do relacionamento direto e constante entre os contratantes. Tais contratos são realizados no momento em que iniciam o relacionamento com a integradora e não possuem data pré-estabelecida para o seu fim. Por outro lado, se uma das partes desejar finalizar o contrato, deve-se sinalizar esse desejo, normalmente com um prazo mínimo de 60 dias, justamente para garantir o abastecimento e reposicionar os produtores, garantindo a mesma quantidade produzida.

Como os produtores trabalham com um sistema de integração, eles são proibidos de transacionar com outras empresas ou cooperativas, garantindo a frequência total com a empresa integradora. Essa relação pode ser observada no relato do produtor P02:

Eu tenho apenas a integradora para vender os meus leitões; [...] ela sempre busca a produção na granja, eu não preciso me preocupar, mas também não posso vender pra mais ninguém; [...] é uma relação de confiança.

Isso pode ser ratificado, ainda, na fala do produtor P04, ao dizer que

hoje a nossa relação é de integração. Tem outros compradores se quiser procurar, mas a gente só negocia com uma firma.

Da mesma forma, e complementando a discussão, o produtor P01 afirma que

se tiver porco em comum, eles não aceitam. Eles vão na propriedade fiscalizar; [...] meu irmão tem porco comigo e eles disseram que ou acaba com essa produção ou não iria alojar mais. Agora ele parou de produzir, a integradora finalizou o contrato com ele. No mesmo sítio não pode ter outra produção de suínos, só dela.

A tendência ao monopólio, levantada na literatura, foi corroborada, pois a processadora elimina as possibilidades do produtor, canalizando a sua produção para um único destino.

Essa relação de dependência entre os

elos contratantes é aparente e o relato das entrevistas salienta a relação de submissão total dos produtores com a empresa, denominada integradora. Embora os produtores sejam avaliados constantemente, não há incerteza quanto à frequência das atividades, haja vista a necessidade de ambas as partes de entregar e processar a produção.

O posicionamento do entrevistado P01, salienta o papel da integradora em se firmar como mantenedora da relação, principalmente no que diz respeito à frequência e subsequente interesse em manter contrato com os suinocultores. O produtor P08 é enfático ao se posicionar quanto à frequência e continuidade das transações, dizendo:

Eu negocio com eles porque eu tenho diversificação da produção, porque pra manter sozinho eu não consigo, agora com a integração eu não me preocupo com tudo, né. [...] Como eu sou cooperado eu tenho vantagem de custo, né, eles me fornecem tudo.

A percepção do entrevistado P08 em relação à processadora acontece da mesma forma, e o entrevistado acredita que a processadora negocia com ele

porque precisam de quem produza. Da mesma forma que a gente precisa deles. E tem outra, a nossa atividade é barata pra eles, a gente não é registrado, não tem despesa de funcionário, então acho que é isso.

A necessidade aparente de coordenação, demonstrada pela fala dos produtores P01, P04 e P08, pode ser considerada uma evidência de que os produtores procuram garantir a frequência das transações por meio dos contratos de integração, mas que esses contratos são estimulados pela necessidade de coordenação, ou seja, a interdependência dos agentes faz com que o fluxo contínuo da produção e processamento seja garantido.

Assim como Williamson (1985) caracterizou os atributos da transação, Zylbersztajn (2009) também integrou os estudos sobre os subsistemas estritamente coordenados com relação à frequência. Dessa forma, os produtores foram unânimes ao dizer que a frequência em seus relacionamentos com a processadora é absoluta, ou seja, o relacionamento é próximo e a repetição das transações é constante.

Muito embora as transações sejam re-

gradadas por um contrato de integração, os produtores rurais não sabem exatamente o que está estabelecido formalmente no contrato. Assim, a possibilidade de existir incorporação da quase-renda está presente nas relações. O produtor P03 diz que

no contrato eu não lembro, mas você tem é, como se diz, as exigências deles; você tem que aceitar as exigências deles e tem que aceitar.

Da mesma forma P11 salienta:

Eu não sei bem o que está estabelecido no contrato; [...] eu só produzo o leitão e eles compram toda a produção.

Dessa forma, a incapacidade aparente de integrar as informações e saber o que é mensurado na transação para o estabelecimento de preços é um indício da possibilidade de apropriação de quase-renda, pois não sabem quais os itens que compõem a formação de preços, abrindo margem para a processadora praticar e formar o preço que melhor lhe convém. O relato do produtor P08 mostra com propriedade essa imposição:

Eles que fazem o controle, eu não influencio nada. Eu até queria controlar junto, mas eles fazem sozinho, eu só recebo o relatório depois de 15 dias. Eu não concordo muito com o sistema de avaliação e remuneração, mas a gente é pequeno, não pode falar nada. Tem muitas coisas que eu não gosto, mas é duro; [...] eu posso ser penalizado, podem me deixar sem alojar. [...] Eles falam que tem um sistema, mas eu tenho minhas desconfianças. A cada lote que a gente questiona, vem uma resposta diferente e nem sempre são precisas.

Tais questionamentos facilitam a inserção de mais um atributo de transação na presente análise, a incerteza. No que diz respeito à perpetuação da produção suinícola, não há incertezas aparentes e que mereçam destaques, a partir do relato dos entrevistados. Por outro lado, é unânime a preocupação e certo receio quanto ao destino dos dejetos produzidos a partir da criação e engorda dos suínos.

O produtor P20 relata o problema:

O problema maior é o dejetos, porque é um obstáculo, porque o suinocultor da região não pensou ainda em tirar um real, dois real por cabeça pra eliminar o dejetos, a gente é baseado em real por cabeça; [...] aí você imagina só, eu tiro lá pra pagar o caminhão dos dejetos, e não coloco

o dinheiro que gastei pra fazer a conta. Então isso é um limitador. Porque eles não querem saber da sujeira, querem só o porco.

Esse posicionamento demonstra a insatisfação e o interesse em mitigar a incerteza com os demais elos da cadeia que não apenas o produtor. Da mesma forma, o produtor P09 afirma:

A desvantagem, que muita gente vê, é o dejetos, porque faz muita despesa [...] eliminar o dejetos.

Em algumas cidades existem a formação de associações dos produtores para o tratamento correto e barato dos dejetos, mas trata-se de uma iniciativa privada, em que os próprios suinocultores angariam melhorias das prefeituras e comunidade. O produtor P22 explica:

Eu participo de uma associação, não vale muita coisa não, mas ajuda com o dejetos, a gente tem um caminhão lá, né; [...] a integração não fornece o caminhão, aí a gente tem que procurar por aí, ficar com o dejetos pra sempre não dá, o jeito é recolher; [...] Deus o livre, essa sujeira vazar aqui, ganho multa...

Tanto o produtor P20 quanto o P09 deixaram claro que a incerteza quanto ao dejetos é um assunto que deve ser tratado com mais cautela, devido à instabilidade financeira gerada com a sua eliminação. Dessa forma, o problema financeiro é o indutor das queixas, gerando um desconforto generalizado entre os produtores em função das despesas mensais geradas com a transação dos caminhões, que realizam a coleta e distribuição dos dejetos que são utilizados como adubo em outras propriedades. O transporte do resíduo para outra propriedade se consolida em função do pH⁴ da terra. A quantidade de adubo orgânico liberada para a agricultura é limitada, pois a plantação pode sofrer com a acidez gerada pelos dejetos. Em continuidade, outro fator de grande instabilidade e que gera incerteza na transação é a qualidade do animal que a integradora disponibiliza para os produtores.

O fato é que a incerteza com os animais deriva do mesmo radical financeiro. No momento em que os produtores estão com a guarda do animal, todos os desdobramentos são de sua responsabilidade. Embora os produtores tenham assistência técnica completa, ainda cor-

⁴Potencial hidrogeniônico: consiste num índice que indica a acidez, neutralidade ou alcalinidade de um meio qualquer.

rem o risco de perderem os animais com algum vírus ou com problemas genéticos. O produtor P04 diz:

Às vezes eu reclamo de leitão ruim; [...] eu reclamo porque morre tudo. Mas eles mandam medicamento e a gente cuida. Sempre alguém vai pegar um lote ruim, eu acho que eles não sabem a qualidade do lote; [...] às vezes dá azar.

Os produtores precisam se adaptar constantemente para minimizar os efeitos das mudanças genéticas, mudanças de manejo e alimentação dos animais. O produtor P03 relata as condições do animal:

Antigamente os porco era grande, forte, comia de tudo que você imagina. Hoje o bichinho é fraco, só come ração e bebe água o dia todo; [...] no sítio do meu pai que tinha uns animal forte, até pra matar dava trabalho; [...] aqui se você deixar a rampa mais em pé pra subir no caminhão ele morre de enfarto; [...] qualquer ventinho mais frio eles já passam mal [risos].

A relação de incerteza com os fatores identificados acima salientam o posicionamento de Williamson (1985), ao afirmar que a incerteza em uma transação está associada à impossibilidade de previsão do futuro, pois deixa o ambiente volátil ao ocultar informações e desdobramentos da transação. Por outro lado, a presença de instituições circunscrevendo as relações minimiza os efeitos da incerteza, assim como apontado por Bronzo e Honório (2005).

Quanto à especificidade dos ativos, há três ativos principais dentre os seis descritos por Williamson (1985): ativos humanos, ativos físico e temporal. Dentre os fatores que influenciam o desempenho dos produtores rurais está o manejo, que para esse estudo é caracterizado como o conhecimento adquirido na produção, e faz com que o produtor consiga extrair mais resultados de sua propriedade a partir dos mesmos insumos. Dessa forma, o manejo foi citado por todos os produtores, como fator-chave de sucesso produtivo, pois com ele é possível administrar todo o processo de forma otimizada. O produtor P10 diz:

Hoje pra ter sucesso é o manejo que sempre tem que estar por cima. O negócio é ter atenção, saber cuidar do bichinho pra ter uma boa conversão na carcaça; [...] a conversão é o que manda, né, então tem que conseguir uma alta.

Em complemento, o produtor P02 salienta:

O fator mais importante para ter sucesso na ati-

vidade é o manejo, o manejo é essencial, porque o padrão permanente na granja é outro resultado, na hora da decisão, é diferente, às vezes eu vejo uma coisa que ninguém mais vê, entende; [...] então o manejo manda muito.

Em alguns casos o manejo se mostra como um condicionante da produção, pois aqueles que não conseguem cuidar bem do seu negócio, não convertem a ração em carcaça, dificultando dessa forma, a sua permanência no negócio. A ideia do conhecimento como indutor da renda já foi legitimada entre os produtores rurais. Quando esse conhecimento não está presente, a justificativa se dá na eficiência com relação aos outros produtores, conforme pode ser observado com a fala do produtor P21:

Com relação aos outros produtores, eu sou eficiente, mas no suínos eu caí um pouco, mas agora estou me recuperando. Hoje posso dizer que sou eficiente. Isso porque o meu manejo é bom e tenho outras rendas também, né; [...] mas toda vez eu controlo, eu aprendi, né, no começo você sofre um pouco, porque não sabe que tanto dar de comida, não fica muito em cima, mas aí você vê o porco crescer, vê o que dá certo e o que não dá, aí vai aprendendo.

O produtor reconhece que a produção de suínos esteve ruim por um período, mas conseguiu se recuperar. Dentre outros motivos, essa recuperação, é fruto da diversificação da produção, capaz de sustentar financeiramente a sazonalidade produtiva.

Em continuidade, a especificidade dos ativos físicos é considerada na presente análise em função das instalações e adaptações que os produtores são obrigados a fazer para obter retorno. A noção de retorno ligada diretamente aos ativos, humano e físico, é compartilhada pelos produtores rurais. O consenso é que se deve preocupar com a capacitação, diversificação produtiva e constante aprendizado de *know-how*, mas é de fundamental importância que a taxa de reinvestimento destinada à própria propriedade seja elevada.

Ainda que em menor escala, é preciso considerar uma terceira especificidade, denominada por Williamson (1985) como temporal. A especificidade temporal deve entrar em análise por ser um instrumento que baliza a produção, tanto no momento de engorda dos suínos, quanto no transporte e processamento da carne. A

partir desse posicionamento, a especificidade temporal restringe a mobilidade do produtor, haja vista que da “porteira para fora” não há mais o que fazer, aumentando o poder da processadora frente aos produtores.

Além disso, a especificidade temporal delimita as condições em que o animal chega para ser abatido. Como o tempo de traslado pode ser demorado, as condições físicas dos animais ficam desajustadas, podendo ocorrer ferimentos, perda de peso e até mesmo a morte do suíno devido às condições do serviço prestado.

Assim, a existência de ativos específicos, por sua vez, está diretamente associada ao pressuposto de ação oportunista dos agentes econômicos. Klein, Crawford e Alchian (1978) já diziam que podem ocorrer casos em que a utilização dos ativos específicos deva ser feita para outros fins, diminuindo o valor agregado da transação. Dessa forma, quando há um aumento da especificidade dos ativos, deve-se considerar os atos oportunistas e consequentemente a criação da quase-renda, aumentando os gastos para salvaguardar os interesses das partes.

A ação oportunista, ratificando o pressuposto comportamental da ECT, é notada nas relações entre produtores e processadora. Isso porque há um contrato balizando a negociação das partes. No entanto, há muitos aspectos que são apenas acordados, habilitando o exercício de ações oportunistas. A primeira grande queixa dos entrevistados está em torno da mensuração de sua produção, pois não há informações claras e precisas quanto ao que se é avaliado.

O produtor P20 relata o seu ponto de vista sobre o modelo de avaliação:

Eu não vou dizer que concordo com a avaliação, nem que não, porque geralmente a gente tem que aceitar o que eles falam, porque eles é o lado forte e eu sou o lado fraco. Eu preciso produzir e eu tenho que concordar com a avaliação, mas eu não sei como isso é feito direito; [...] eu já fui ver como é feito, mas a gente não entende nada.

A relação de poder presente na relação pode ser percebida. Como a processadora é a contratante, os produtores não possuem poder de negociação, e com o oportunismo presente, a desconfiança paira sobre a relação, ainda que calada. O produtor P01 explica:

Quando eu entrego o produto eu sou avaliado pelo peso, aí eu recebo. Eu tenho que concordar com o peso, vou fazer o quê, o animal vai e eles pesam lá, eu só fui lá uma vez. Eu não sei explicar direito, mas é a conversão alimentar do animal; [...] eu sou obrigado a concordar, vai fazer o quê, brigar contra eles. Se for contra não adianta, eu nunca briguei contra. Até porque não tem negociação, é aquilo ali, nós recebemos tudo, ração, vacina, e agente só cuida dos “bichinho” e com 105 dias eles levam pra lá e vem o resultado com 15 dias.

O desconhecimento a respeito do trabalho é oriundo da assimetria de informações presente neste elo do sistema agroindustrial. Os efeitos dessa assimetria podem servir de justificativa para o descontentamento de grande parte dos produtores que, de fato, não compreendem o sistema de pagamentos tão pouco seus direitos, enquanto parte ativa do contrato. Esse posicionamento abre margem para o tratamento da incompletude contratual, motivada pela racionalidade limitada.

Dessa forma, o segundo pressuposto comportamental definido por Williamson (1985) é contemplado na negociação, a racionalidade limitada. Isso porque, no momento do contrato, não há como prever todos os efeitos de segunda ordem gerados a partir das interações em que se trocam direitos de propriedade. Assim, os suinocultores declararam em entrevista que no momento da contratação não tinham dúvidas quanto à mensuração que gera o pagamento; no entanto, à medida que os lotes foram sendo entregues, os produtores perceberam que os valores oscilavam em função de alguma incógnita. Quando notaram a oscilação dos preços, o grau de confiança mudou, pois tiveram que se adaptar realizando ajustes acordados na transação.

Juntando-se então os atributos da transação identificados (incerteza, frequência e racionalidade limitada) e os pressupostos comportamentais observados (oportunismo e racionalidade limitada) que se constituem a partir do relacionamento entre os produtores rurais e as processadoras, é possível caracterizar a estrutura de governança que baliza o relacionamento desses agentes. Essa estrutura é denominada por Zylbersztajn (2009) como um Subsistema Estritamente Coordenado, envolvendo a forma híbrida ou contratual e um sistema produtivo integrado.

4.2 - Governança do Subsistema

Quanto à frequência, observou-se que a ferramenta utilizada pela integradora para garantir a frequência das transações foi o contrato, pois nele é possível garantir a continuidade da produção e ainda impossibilitar que o seu cliente (produtor) negocie com a concorrência (outras processadoras). No entanto, percebeu-se que os produtores não desejam finalizar a produção com a processadora, tão pouco a integradora tem interesses em encerrar o alojamento. Isso configura uma posição de interesses bilaterais para a continuidade produtiva.

A pesquisa corrobora as proposições da ECT ao ponderar a continuidade das transações com a inclusão de *trade-offs*. Os produtores abrem mão de negociar com outros compradores para se integrarem via contrato. O contrato, nesse sentido, é um instrumento que regra o relacionamento para não desviar os comportamentos. Considerando, portanto, os comportamentos oportunistas que Williamson (1985) pondera serem capazes de emergir na relação, privilegiando o interesse dos participantes em continuar transacionando em função das perdas oriundas de quebra contratual.

Embora esse interesse parta de ambas as partes da transação, a perenidade dessas transações não é garantida. Há relatos em que houve o desligamento do produtor rural, por parte da integradora, e outros casos em que o desligamento ocorreu por vontade própria. Mas, em todos os casos, o motivo pelo desligamento foi o desempenho dos agentes.

Outro ponto de interesse na análise é a incerteza, conforme proposto por Williamson (1985) e Farina, Azevedo e Saes (1997). Farina, Azevedo e Saes (1997) salientam que o surgimento da incerteza está no fato das partes envolvidas na transação não conhecerem os parâmetros de avaliação e monitoramento de quem realiza o controle. Assim, as incertezas identificadas e adotadas na análise são: os dejetos, o transporte e morte de animais.

Essas incertezas estão relacionadas com a inexistência de informações claras para os produtores rurais. Assim, como não sabem ao certo quais as suas responsabilidades na produção, a integradora se ausenta na tomada de decisão quanto à destinação de dejetos, por exem-

plo. E como todos os produtores entram nesse “jogo”, a integradora se posiciona no mercado assumindo a menor quantidade possível de riscos e custos.

O manejo, identificado como ativo humano, se caracterizou um ativo específico por se tratar de um serviço prestado que varia de produtor para produtor. Isso ratifica a posição de Farina (2000) de que a presença de mão de obra qualificada aumenta a incidência de ativos específicos. Além disso, as instalações utilizadas e as adaptações que acontecem ao longo da cadeia produtiva se configuram como ativos físicos, pois aumentam a especificidade da transação. Já o aspecto temporal foi identificado por fazer parte constituinte da engorda e transporte dos suínos.

Dessa forma, a noção de retorno ligada diretamente aos ativos, humano e físico, é compartilhada pelos produtores rurais. Os interesses e preocupações se voltam à capacitação, diversificação produtiva e constante aprendizado, mas é de fundamental importância que a taxa de reinvestimento destinada à própria propriedade seja elevada.

Contudo, a existência de ativos específicos, por sua vez, está diretamente associada ao pressuposto de ação oportunista dos agentes econômicos. Klein, Crawford e Alchian (1978) já observavam que podem ocorrer casos em que a utilização dos ativos específicos deva ser feita para outros fins, diminuindo o valor agregado da transação. Dessa forma, quando há um aumento da especificidade dos ativos, deve-se considerar os atos oportunistas e, conseqüentemente, a criação da quase-renda, aumentando-se os gastos para garantir os interesses das partes.

Justifica-se dessa forma a escolha por uma governança estritamente coordenada, pois a relação é composta por ativos específicos (suínos) que estão intimamente conectados com o objetivo fim da cadeia, que é produzir carne suína. No entanto, é preciso salientar que os animais se configuram como um ativo específico do ponto de vista do processador, mas esse posicionamento não é observado ao se pensar no relacionamento produtor-integradora, pois o suinocultor nessa estrutura é apenas um fiel depositário.

Dessa forma, a processadora não pode correr o risco ou manter a incerteza de não ter o animal à disposição na hora do processamento,

necessitando estabelecer contratos. No entanto, a presença de contratos e ativos específicos, conforme Williamson (1985), facilita as ações oportunistas que podem surgir de ambos os agentes da transação.

A ação oportunista, é notada nas relações entre produtores e processadora. A mensuração da produção, é a principal indutora da ação, pois não há informações claras e precisas quanto ao que se é avaliado. Além disso, não se tem informação quanto ao impacto dos aspectos mensurados para o delineamento dos preços, configurando, dessa forma, a consideração dos animais como ativos específicos da produção. Atrelado a essa condição de produção, e conforme Williamson (1985) propõe, deve-se considerar a condição de incerteza decorrente de tal ativo específico.

Em contrapartida, a condição de incerteza futura é uma perspectiva que está conectada à possibilidade de oportunismo pelos agentes. A possibilidade de prever as condições futuras do ambiente em que se processam as negociações também é limitada. Dessa forma, a proposição de Azevedo (2000) quanto aos contratos foi corroborada, pois os produtores participam, ainda que involuntariamente, da construção da governança, assinando contratos com a processadora.

Assim como os demais elementos da ECT, a oportunismo e a racionalidade limitada também foram identificados na análise. O desconhecimento dos direitos e deveres, acarretado pela falta de informações, servem de justificativa para o descontentamento dos produtores que não compreendem a metodologia do sistema. Assim, a racionalidade limitada, conforme Simon (1971) propôs, apresenta-se pela falta de informações gerada pela incapacidade de prever os efeitos de segunda ordem das ações e decisões tomadas no subsistema.

Assim como a racionalidade limitada, o oportunismo também surgiu na análise por duas vertentes, produtor e processador. No entanto, o efeito do oportunismo causado pela processadora se mostrou maior, pois impactam financeiramente nos produtores. Isso porque, enquanto os produtores mudam a forma de manejo para conseguirem lucrar mais, a processadora dita as regras que devem ser seguidas. Como o produtor não possui informações claras a respeito dos seus direitos, simplesmente assina e consente.

Forma-se assim, um modelo conceitual

que determina a estrutura de governança utilizada (Figura 1).

Tendo em mente a figura 1, o subsistema é caracterizado a fim de manter a eficiência no mercado. A partir desse delineamento, a formação do subsistema considerou, conforme Zylbersztajn e Farina (1999) apontaram, a interdependência dos agentes, a necessidade de coordenação, a manutenção do padrão e a eficiência.

Quanto à eficiência, o subsistema consegue reduzir os custos de produção, mesmo aqueles oriundos do oportunismo quando a especificidade do ativo é alta e há presença de incerteza na transação. Embora os custos de organizar a produção sejam mais altos quando comparados com as transações via mercado, a integradora continua coordenando a produção para conseguir manter a competitividade no segmento. O posicionamento é corroborado por Zylbersztajn (1995), ao argumentar que a mudança de uma forma organizacional via mercado para a integração vertical pode representar um aumento dos custos de organização. No entanto, há uma redução dos custos de transação associados à alta especificidade de ativos e à incerteza também. De forma complementar, Williamson (1985) também já relatava a minimização dos custos via transação. Nessa perspectiva, o custo gerencial da atividade produtora também é minimizado em função das coletas de dados, rotinas e controle do processo.

Os elementos identificados em cada subcategoria do modelo da ECT são fundamentais para a compreensão do desenho de governança, pois todos impactam na forma de se estruturar as atividades.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste estudo, a discussão proposta acerca dos elementos que influenciam na determinação do subsistema estritamente coordenado se pautou na visão microanalítica do fenômeno a partir da ECT. Conforme esperado, as características da transação se voltaram para a governança estritamente coordenada em função da estrutura de mercado que se apresenta para os suínocultores.

Com isso, um enfoque estratégico so-

bre os aspectos contratados e informais das relações contribuem para discutir a configuração deste modelo como forma de organização de firmas com base numa proximidade de interesses e de investimentos individuais. A especificidade de ativos e a busca por garantia dos direitos de propriedade, próprios da ECT, são pontos essenciais de implicação entre os agentes que compõem os subsistemas estritamente coordenados, levando em conta o papel de cada segmento da cadeia para a concretização dos objetivos centrais firmados como objetivo do subsistema.

Retoma-se o objetivo que norteou o desenvolvimento deste trabalho: identificar os principais elementos responsáveis pelo alinhamento da estrutura de governança a partir dos pressupostos comportamentais e atributos da transação presentes na produção suinícola do oeste paranaense.

Como avaliado, a definição de acordos e contratos que visam a minimização dos custos de transação almejam melhoras no quesito eficiência. No entanto, as transações que ocorrem entre os produtores e a processadora não garantem o bom desempenho de todos os agentes, ou seja, dentre os elementos que delimitam o campo da referida governança, estão aqueles que podem induzir ou retardar o relacionamento dos produtores.

Isso porque a noção de adaptação e constante reposicionamento estão presentes nessas relações, salientando o posicionamento estratégico que circunscreve a referida estrutura. Dessa forma, a ideia de incompletude dos contratos é verdadeira para tal ambiente institucional. Assim, embora os elementos tenham sido identificados pelo tradicional modelo da ECT, não há garantias de que tais influências perdurem ao longo dos anos, pois as instituições que conduzem o regramento do jogo podem mudar, afetando diretamente o ambiente institucional do qual as avaliações foram feitas.

A governança utilizada, do ponto de vista do produtor, é eficiente, pois possibilita a produtividade em outras culturas, mitigando o seu risco financeiro. No entanto, para o modelo ser mais eficiente, o consenso dos produtores é de que precisa haver flexibilidade no manejo, abrindo espaço para manipular o animal da forma que julgarem ser mais eficiente, o que pode, entretanto, impactar no padrão buscado pelo subsistema

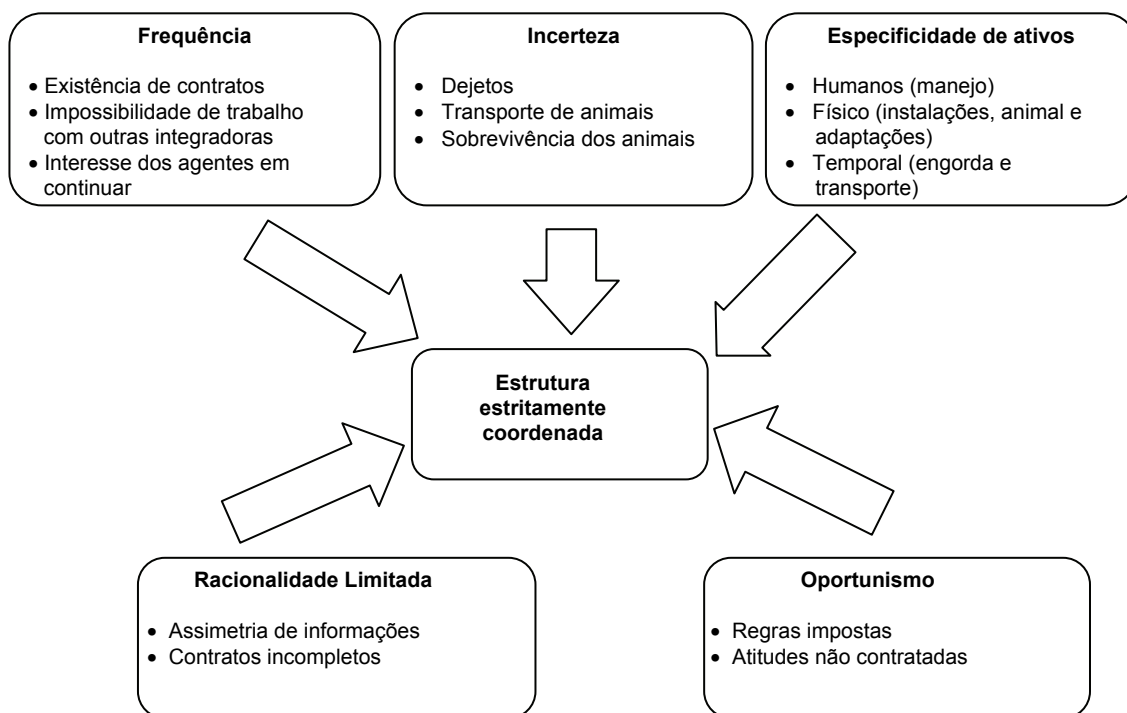


Figura 1 - Elementos que Influenciam na Determinação do Subsistema Estritamente Coordenado.

Fonte: Dados da pesquisa.

estritamente coordenado, dada a especificidade de ativos transacionada. Assim, embora não satisfaça totalmente o produtor, a estrutura atende o lado do processador, em termos de eficiência e padronização do ativo transacionado. Uma

melhoria no sistema de comunicação entre os produtores e processadores poderia minimizar os efeitos da assimetria de informações presentes na relação e gerar melhor equilíbrio de poder na relação contratual entre os segmentos.

LITERATURA CITADA

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA PRODUTORA E EXPORTADORA DE CARNE SUÍNA - ABIPECS. **Consumo**. São Paulo: ABIPECS, 2011. Disponível em: <<http://www.abipecs.org.br>>. Acesso em: 18 mar. 2011.

AZEVEDO, P. F. de. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 47, n.1, p.33-52, 2000.

_____.; FAULIN, E. J. **Strictly coordinated subsystems based on trust: the case of greens**. São Paulo, 2003. Disponível em: <http://www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/13320071457_.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2011.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. S. **Strategic management and competitive advantage: concepts**. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 1996.

BAUER, M. W.; GASKEL, G. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático**. Rio de Janeiro: Vozes, 2008.

BRONZO, M; HONÓRIO, L. O institucionalismo e a abordagem das interações estratégicas da firma. **Revista de Administração Eletrônica**, São Paulo, v. 4, n. 1, art. 5, 2005.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, New Series, London, Vol. 4, Issue 16, pp. 386-405, 1937.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: método qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS - FAO. **Faostat**. Rome: FAO, 2010. Disponível em: <<http://faostat.fao.org/site/569/DesktopDefault.aspx?PageID=569>>. Acesso em: set. 2010.

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

_____. Organização industrial no agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Orgs.). **Economia e gestão de negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 2000.

_____. AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997. 286 p.

_____.; ZYLBERSZTAJN, D. **Economics of networks and patterns of competition in food and agribusiness**. Série de Working Papers - FEA/USP, São Paulo, 2003. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/wpapers>>. Acesso em: 02 abr. 2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo Agropecuário 2006**. Rio de Janeiro: IBGE, 2009.

KLEIN, B.; CRAWFORD, R. G.; ALCHIAN, A. A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. **Journal of Law and Economics**, Chicago, Vol. 21, Issue 2, pp. 297-326, 1978.

MARTINEZ, S. M. **Vertical coordination of marketing systems: lessons from the poultry, egg, and pork industries**. Washington, DC: United States Department of Agriculture. Agricultural Economic Report, n. 807. 2002.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO - MTE. **Relação Anual de Informações Sociais: bases estatísticas RAIS/CAGED**. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://sgt.caged.gov.br/index.asp>>. Acesso em: 20 dez. 2011.

NORTH, D. C. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**, Pittsburgh, Vol. 5, Issue 1, pp. 97-112, Winter, 1991.

PRADO, I. N. do; SOUZA, J. P. de. **Cadeias produtivas: estudos sobre competitividade e coordenação**. Maringá: Eduem, 2009. 282 p.

SAES, M. S. M. **Estratégias de diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura: a produção de pequena escala**. São Paulo: Annablume/Fapesp, 2009. 191 p.

SIMON, H. A. **Comportamento administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas**. Trad. Aluizio Loureiro Pinto. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1971.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: New York Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, Pittsburgh, Vol. 9, Issue 4, pp. 1537-1568, 1981.

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

_____. Measurement costs and governance: bridging perspectives of transaction cost economics. In: INTERNATIONAL SOCIETY FOR THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS - ISNIE. 2005, Barcelona. **Papers...** Nanterre: ISNIE, 2005.

_____. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. In: SOUZA, J. P. de; PRADO, I. N. **Cadeias produtivas**: estudos sobre competitividade e coordenação. 2. Ed. Maringá: EDUEM, 2009.

_____.; FARINA, E. M. M. Q. Strictly coordinated food-systems: exploring the limits of the coasian firm. *International Food and Agribusiness Management Review*, Amsterdam, Vol. 2, Issue 2, pp. 249-265, 1999.

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA UTILIZADA NA PRODUÇÃO SUINÍCOLA

RESUMO: Neste trabalho busca-se discutir os elementos que influenciam a escolha de uma governança, denominada subsistema estritamente coordenado. Para isso, o arcabouço teórico utilizado para direcionar a pesquisa diz respeito à Economia dos Custos de Transação e ao subsistema desenvolvido teoricamente por Zylbersztajn e Farina (1999) como uma perspectiva ampliada da firma. Para cumprir com o objetivo proposto, realizou-se uma pesquisa qualitativa e descritiva. A coleta de dados primários foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas com os produtores rurais. Já os dados secundários foram coletados por meio de associações, departamentos de agricultura, institutos de pesquisa e organizações públicas que contivessem informações sobre o setor suinícola paranaense. Como resultados de pesquisa, todos os atributos de transação sinalizados por Williamson (1985), assim como os pressupostos comportamentais, foram identificados no trabalho.

Palavras-chave: custos de transação, subsistema estritamente coordenado, suinocultura.

GOVERNANCE STRUCTURE IN PIG FARMING

ABSTRACT: In this paper we try to discuss the elements that influence the choice of a governance called strictly coordinated structure. To guide the research we used the theoretical framework of the Transaction Cost Economics and a subsystem theoretically developed by Zylbersztajn and Farina (1999) as an expanded perspective of the firm. To meet the proposed objective, we carried out qualitative and descriptive research. We collected primary data through semi-structured interviews with farmers. Secondary data were amassed through associations, departments of agriculture, research institutes and public organizations that contained information about pig farming in the state of Paraná. As research results, all transaction attributes signaled by Williamson (1985) as well as the behavioral assumptions were identified in the paper.

Key-words: transaction costs, strictly coordinated framework, pig farming.

Recebido em 03/02/2012. Liberado para publicação em 16/04/2012.