

COMPLEMENTARIDADES DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E DA TEORIA ECONÔMICA DAS CONVENÇÕES: UM ESTUDO DE CASO DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DO MÊL DE CAMPO GRANDE – MS¹

Complementarities of Transaction Costs Economics and Convention Economic Theory: a case study of honey agri-industrial system in Campo Grande - MS

RESUMO

O arcabouço teórico desenvolvido pela Economia dos Custos de Transação (ECT) tem sido utilizado por diversos autores para melhor compreender as relações entre diferentes agentes de um sistema produtivo, tendo como base de análise os custos de transação. No entanto, estudos referentes à aplicação desse ferramental em Sistemas Agroindustriais (SAG) são pouco tratados na literatura científica, principalmente em sistemas pouco estruturados e incipientes, como é o caso do SAG do mel do município de Campo Grande no estado de Mato Grosso do Sul. Nessa direção, este trabalho apresenta uma análise sobre a importância das convenções na redução dos custos de transação no Sistema Agroindustrial do mel de Campo Grande - MS. Para tanto, utilizou-se a abordagem metodológica do estudo de casos, dispondo-se de dados primários e secundários e ainda de dados coletados por meio de entrevistas com operadores do sistema produtivo. Os resultados levam à conclusão de que, para esse SAG, as convenções são uma abordagem pertinente para a explicação dos mecanismos de governança, caracterizada como de mercado com garantias informais e estruturada com base na confiança e na reputação. Ademais, o estudo evidenciou que a Teoria Econômica das Convenções (TEC) complementa a abordagem da Economia dos Custos de Transação, uma vez que a mesma acrescenta novos elementos a serem considerados ao se analisar os custos de transação em Sistemas Agroindustriais.

Renato Luiz Sproesser
Professor do Programa de Pós-Graduação em Administração
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
drls@nin.ufms.br

Leonice Rosina
Mestre em Agronegócios e Bacharel em Ciências Econômicas
leo_rosina@hotmail.com

Olivier François Vilpoux
Professor Pesquisador da Universidade Católica Dom Bosco
vilpoux@ucdb.br

Colaborador:
Robson Nogueira Tomas
Mestrando do Programa de Pós Graduação em Administração
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
rn.tomas@uol.com.br

Recebido em: 10.11.09. Aprovado em: 13.5.10
Avaliado pelo sistema blind review
Avaliador científico: Cristina Lelis Leal Calegario

ABSTRACT

The theoretical framework developed by the Transaction Costs Economics has been used by several authors to improve the production system different actors' relationships comprehension. However, Transaction Costs Theory application in agri-industrial Systems have been infrequently treated in scientific literature, especially in unstructured and incipient systems, such as beekeeping in the city of Campo Grande, in Mato Grosso do Sul - Brazil. In this way, this paper shows an analysis of conventions importance in transaction costs reduction at Honey Agri-industrial System in Campo Grande. To this finality, case studies were conducted using secondary and primary data (collected through interviews with production chain operators). Their results lead to the conclusion that, for this Agri-industrial System, convention theory is a useful approach to explanation of the production system governance mechanisms, characterized by market informal guarantees, structured on trust and reputation. Furthermore, the study showed that Convention Economic Theory complements the Transaction Costs Economics Theory, because it adds a new element to be considered in Agri-industrial Systems Transaction Costs Analyzes.

Palavras-chave: nova economia institucional, instituições formais, instituições informais, apicultura.

Keywords: new Institutional Economics, formal institutions, informal institutions, beekeeping.

¹ Projeto financiado com recursos do CNPq.

1 INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, o agronegócio brasileiro assumiu importância fundamental na geração de riqueza e no desenvolvimento da economia do país. Estudar o agronegócio, porém, é uma tarefa complexa e, muitas vezes, com algumas limitações, dentre as quais destacam-se as de caráter teórico, principalmente no que tange à escassez de trabalhos empíricos sobre determinadas áreas temáticas. Nessa direção, pode-se citar a redução dos custos de transação em Sistemas Agroindustriais ainda incipientes, constituídos essencialmente de micro e pequenas empresas, como exemplo de uma área ainda pouco explorada em termos de estudos acadêmicos.

Desde 1937 – ano em que foi publicado *The Nature of the Firm*, de Ronald Coase – a Economia dos Custos de Transação tem sido utilizada em diversos estudos com o objetivo de verificar os fatores determinantes dos custos de transação e das relações entre integrantes de sistemas produtivos. Em seu trabalho, Coase (1937) tenta fazer com que as firmas passem a ser consideradas pela teoria tradicional como elemento de análise do sistema econômico. Até então, a teoria econômica preocupava-se apenas com os custos de produção, embora reconhecesse os custos de transação. Segundo Fiani (2002), Coase buscava, na época, uma definição da empresa que correspondesse ao que ela é no mundo real, como também o porquê de sua existência. A origem da firma, nesse caso, devia-se ao fato de haver custos em se negociar nos mercados.

Na década de 1970, Williamson retoma os conceitos de Coase e apresenta a idéia básica de que mercados e hierarquias são formas alternativas de organizar a produção capitalista. O tamanho da firma é limitado à capacidade não só de produzir um bem com menores custos que aqueles incorridos na produção realizada no mercado, mas em ter menores custos, somados os de produção e de transação. Williamson define a abrangência da ECT a qualquer relação que possa ser formulada como um problema de contratação, incluindo as relações de troca que caracterizam o capitalismo, às quais Souky; Carvalho (1999) costumam referir-se de maneira mais particular como transações.

Com isso, a ECT tornou-se a abordagem mais apropriada para o estudo dos mecanismos de coordenação, pois envolve a análise das relações contratuais estabelecidas entre agentes de um sistema produtivo e os aspectos relativos à integração vertical, uma vez que ambos os mecanismos de governança – contratos e integração

vertical – são considerados como opções à coordenação operada pelo mercado, com vistas à minimização dos custos de transação. Mas, essa mesma perspectiva poderia ser aplicada em um ambiente onde praticamente inexistem contratos formalizados entre os elos da cadeia produtiva? E quanto à forma de governança mais adequada para tal ambiente, seria possível afirmar que uma estrutura de coordenação baseada na confiança e na reputação é capaz de minimizar os custos de transação?

O arcabouço teórico desenvolvido pela ECT tem sido utilizado por diversos autores (AZEVEDO, 1996; JANK, 1996; RIBEIRO, 1998; ZYLBERSTAJN, 1995) para melhor compreender as relações entre diferentes agentes, tendo como base de análise os custos de transação. A partir das características das transações, identifica-se a forma de governança mais adequada para o sistema. Em outras palavras, identificam-se as estruturas de coordenação que minimizem os custos de transação.

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. Vilpoux (1997), ao desenvolver um trabalho sobre as formas de coordenação entre as empresas transformadoras de mandioca e os produtores agrícolas, observou que esse sistema de garantias instaurado por Brousseau (1993) é a única dimensão realmente importante para diferenciar as relações entre os agentes daquela cadeia produtiva.

Assim, considerando como suportes teóricos a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções, este trabalho apresenta como foco principal uma análise sobre a governança em um ambiente de pequenos produtores rurais, cujas relações contratuais são incipientes, e no qual as estruturas de governanças e as relações convencionais são, quase o único ativo disponível para os pequenos produtores rurais tornarem-se competitivos no mercado.

No que diz respeito à representação econômica mais exata dos mecanismos convencionais de coordenação, este trabalho é uma contribuição para os estudos referentes à Economia das Convenções. Nessa direção, o ponto de partida para as pesquisas envolvendo a Teoria Econômica das Convenções é a observação dos obstáculos postos à coordenação, derivados da incompletude da lógica concorrencial, da racionalidade estratégica e dos contratos. Sob essa perspectiva, o acordo entre os indivíduos deve ser estruturado sobre um arcabouço de valores comuns (BENKO, 1996).

Para Orléan (1994), uma convenção é a regularidade do comportamento dos agentes em função da recorrência das ações. Salais (1991, citado por BENKO, 1996), define uma convenção como um conjunto de elementos que, a todo instante, para os participantes da convenção, caminham juntos e sobre os quais, por consequência, partilham um acordo comum. Porém, esse acordo comum não é precedido por uma escrita prévia em que cada detalhe seria explicitado e que refletiria, de ambas as partes, uma racionalidade e uma intencionalidade idêntica e consciente de si mesma.

Este fato evidencia a diferença entre a convenção e o contrato, visto que, na convenção, os comportamentos esperados não precisam ser concebidos antecipadamente e depois coordenados para serem obtidos. A coerência dos comportamentos individuais deve ser assegurada por uma convenção que leva os agentes a escolher, entre as alternativas racionais, comportamentos compatíveis com os outros agentes. É a convenção que oferece certa garantia de que cada agente irá seguir sua escolha dado que antecipadamente ele supõe que o seu parceiro fará do mesmo modo (VILPOUX, 1997). Uma vez estabelecida uma convenção, nenhum agente tem interesse a se desviar do que ela estabelece (BOYER, 1994).

Assim, a análise destas novas formas de coordenação permitirá melhor compreender a complementaridade entre a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções. Abre-se, então, caminho para uma abordagem que não mais reduz os atores da cadeia produtiva a agentes dominados por forças externas, mas os estudam em situação de domínio de sua conduta e de sua coexistência na nova realidade, em que a aglomeração estimula o desenvolvimento de convenções, favorecendo o surgimento de modos eficazes de coordenação. A existência de poucos estudos que tratam da redução dos custos de transação em um ambiente com relações contratuais incipientes, também justifica a elaboração deste trabalho.

No que tange ao sistema produtivo do mel, no Brasil, a apicultura teve avanço mais significativo a partir de 1939, com a introdução das abelhas *Apis mellifera* trazidas de Portugal pelo padre Antônio Carneiro. Em 1956, houve a introdução das abelhas africanas (*Apis mellifera scutellata*), que escaparam de um apiário experimental e passaram a se acasalar com as de raça européia, anteriormente introduzidas. A partir desse momento, deu-se origem a um híbrido natural entre as abelhas africanas e européias, passando a ser chamada de Abelha africanizada (SEBRAE, 2006).

Hoje, a criação de abelhas é praticada em todos os Estados brasileiros, tendo em vista a expansão do número de enxames nativos e da quantidade de apiários, além da grande quantidade e variedade da flora apícola brasileira. A característica da flora nativa e do clima, aliados à presença da abelha africanizada, altamente resistente às doenças, faz com que o Brasil tenha grande potencial apícola, mesmo que ainda pouco explorado (SEBRAE, 2006).

De acordo com a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, 2006), em 2005, o Brasil ocupava o décimo terceiro lugar no *ranking* mundial dos produtores de mel natural, alcançando uma produção em torno de 33 mil toneladas. No topo do *ranking* encontrava-se a China, com produção anual de 298 mil toneladas, representando 21,53% da produção mundial do ano de 2005, que foi de 1,38 milhões de toneladas.

Conforme os dados do IBGE, em 2006, o estado de Mato Grosso do Sul produziu 485 toneladas de mel de abelha. A cidade de Dourados obteve a maior produção com, aproximadamente, 55 toneladas e Campo Grande, na quinta posição, alcançou a produção de 20 toneladas (IBGE, 2006).

2 OBJETIVOS

Objetivou-se, neste artigo, avaliar as possíveis complementaridades entre a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções e, também, analisar a importância das convenções, na coordenação do Sistema Agroindustrial do Mel de Campo Grande - MS.

3 MÉTODO

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

Como método de procedimento utilizou-se o estudo de caso. Esse método é definido por Yin (1997), como uma forma de se fazer pesquisa social empírica ao investigar-se um fenômeno atual dentro do seu contexto de vida real, em que as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e na situação em que múltiplas fontes de evidência são usadas.

Como técnica de coleta de dados dispôs-se de levantamento de dados secundários e primários e da técnica

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

A amostra do caso foi definida de forma não probabilística e intencional e as entrevistas foram realizadas com os agentes diretamente envolvidos na dinâmica local do sistema agroindustrial do mel. Essa delimitação deve-se, especialmente, ao fato desses agentes, geralmente, possuírem uma visão sistêmica da dinâmica da produção local. Para análise na região de Campo Grande - MS foram realizadas 5 entrevistas com os agentes caracterizados como produtor/apicultor, 5 entrevistas com agentes caracterizados como beneficiador/apicultor, além do secretário da Câmara Setorial Consultiva de Apicultura.

4 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Com o processo de modernização da agricultura, esta deixou de ser autossuficiente na forma de produzir e passou a fazer parte de uma dinâmica ligada ao setor industrial, com relações intersetoriais a montante e a jusante da unidade produtiva, formando o sistema do *agribusiness* ou agronegócio. Dessa forma, as atividades agrícolas não mais poderiam ser consideradas isoladamente, mas constituindo uma cadeia produtiva abrangendo os segmentos antes, dentro e pós-porteira, a chamada visão sistêmica.

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)”.

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

4.1 Economia dos Custos de Transação

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

A NEI apresenta duas linhas de pesquisa que são complementares entre si: o Ambiente Institucional, que tem como enfoque central a análise das macroinstituições e seu efeito sobre o desempenho econômico e as relações entre as organizações, os arranjos institucionais, cujo enfoque centra-se nas microinstituições, conhecida como a abordagem das Estruturas de Governança ou Teoria dos Contratos, sendo o foco central a identificação de como diferentes estruturas de governança alinham-se aos atributos da transação (WILLIAMSON, 1991, citado por AZEVEDO, 1996). Procurando relacionar as duas abordagens, Williamson (1993, citado por MACHADO, 2002) propõe um esquema de três níveis onde o ambiente institucional, as organizações e os indivíduos interagem entre si, influenciando-se mutuamente. A partir das inter-relações entre esses três níveis, Williamson constrói seu arcabouço teórico, que é parte integrante da Economia de Custos de Transação.

Para Azevedo (1996), a ECT estuda como parceiros em uma transação protegem-se dos riscos associados às relações de troca. A redução dos riscos resulta na redução dos custos de transação. Os custos de transação são, portanto, os custos de se conduzir o sistema econômico, tendo como unidade econômica básica a transação (WILLIAMSON, 1996). Trata-se de uma teoria que permite analisar as organizações e seu relacionamento com o mercado e as instituições a partir das características das transações e de pressupostos comportamentais dos agentes envolvidos.

Segundo Zylbersztajn (2000), para uma eficiente coordenação dos SAGs, em que verifica-se a escolha da

forma apropriada de governança, faz-se necessário um conhecimento detalhado das características das transações existentes, para moldá-las de modo a economizar os custos de transação. Para que se desenhem contratos eficientes, é fundamental a análise detalhada das transações.

As transações estão relacionadas aos arranjos institucionais, que diferem entre si, principalmente, quanto à eficiência em custos de transação. Portanto, conhecendo-se as dimensões significativas das transações é possível identificar os arranjos institucionais mais eficientes. Os atributos das transações são responsáveis por suas dimensões, definindo as suas características básicas, como 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 as duas partes é diretamente influenciada por esse atributo, uma vez que surgem formas contratuais alternativas a partir de diferentes frequências de transação (ZYLBERSZTAJN, 2000). A frequência das transações afeta os custos de negociar, elaborar e monitorar contratos, assim como o comportamento dos agentes quanto ao oportunismo e à construção de reputação.

A incerteza é apresentada como uma condição em que os agentes não conhecem os resultados futuros de determinada transação, estando associados 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 da 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 (em valores) depende da continuidade da transação à qual é específico. Para Williamson (1985), um ativo específico é um investimento especializado que não pode ser transferido facilmente para usos alternativos, sem perda do valor produtivo. 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.

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.

O oportunismo é um comportamento aético que ocasiona custos para os agentes que estão transacionando. Esse ato relaciona-se com o fato de que as pessoas têm atitudes visando beneficiar a si próprias. Segundo Williamson (1985), oportunismo é a busca do autointeresse 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.

O outro pressuposto comportamental, a racionalidade limitada, deriva da convicção de que os agentes econômicos, embora tentem pautar suas ações em moldes estritamente racionais, só conseguem fazê-lo de modo parcial, dada a assimetria informacional e a restrita capacidade de processamento das informações. Para Zylbersztajn (2000, p. 33), “se eles fossem plenamente racionais, seriam capazes de formular contratos completos e não surgiria a necessidade de se estruturar formas sofisticadas de governança”. Williamson (1996) conceitua a racionalidade limitada como um comportamento com o qual os indivíduos não conseguem desenvolver de forma plena a sua capacidade cognitiva, deixando a desejar, em algumas situações, por essa limitação.

A partir dos atributos das transações e dos pressupostos comportamentais, tendo sido identificado o ambiente institucional e definidas as diferentes relações contratuais, 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 (contratos) e hierarquia. O autor busca identificar os atributos-chave nessa análise e como eles variam entre as diferentes formas organizacionais.

A partir da abordagem de custos de transação, Brickley et al. (1997) apresentam um modelo que indica as formas de governança mais prováveis, combinando três níveis (baixo, médio e alto) de especificidade de ativos e de incerteza. Assim, quando a especificidade de ativos é baixa, a configuração ideal é o uso de transações de mercado para o suprimento. À medida que o grau de especificidade de ativos aumenta, as transações fora do mercado

(contratos e integração vertical) tornam-se mais desejáveis. Quando a incerteza é baixa, é possível a elaboração de contratos relativamente completos, motivando-se o uso de contratos na presença de ativos específicos.

À medida que a incerteza aumenta, a contratação torna-se mais dispendiosa, até o ponto em que a integração vertical de ativos específicos se torna a configuração mais adequada. Se a especificidade de ativo não existir ou for baixa, a contratação, via mercado, das sucessivas etapas de produção pode ser eficiente. À medida que a especificidade aumenta, torna-se mais vantajoso incorporar a atividade na organização, por meio da integração vertical.

Além disso, os pressupostos comportamentais apresentados estão relacionados com a incompletude dos contratos, sendo, portanto, associados aos custos de monitoramento ou a inclusão de salvaguardas contratuais. Sempre existirá uma falha ou lacuna pela própria complexidade dos contratos e limitação do ser humano. Essas falhas serão aproveitadas para ações oportunistas dos indivíduos.

Surge, então, a necessidade de escolha da estrutura de governança apropriada para a realização de uma transação específica, as quais englobaram também as convenções estabelecidas entre os agentes. Isso porque transações que não são regidas por contratos consideram apenas a reputação e as relações de confiança existentes entre os agentes da cadeia produtiva.

4.2 Teoria Econômica das Convenções

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

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

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

Sylvander (1992) comenta que a coordenação da economia pelo mercado é, para os teóricos da Teoria Econômica das Convenções, insuficiente, e acrescenta que os preços não constituem mais uma variável determinante para assegurar a coordenação. A Economia das Convenções surge, assim, como alternativa à teoria econômica *Standard*², apresentando soluções aos problemas de coordenação que afetam o funcionamento dos mercados, ao descrever os diferentes tipos ou formas de coordenação que contribuem para regular as relações entre atores.

Segundo Eymard-Duverney (1989, citado por SIMÕES, 2001), questões organizativas como redes locais de produção, recursos familiares, redes tradicionais de proximidade, instituições locais, etc., pressupõem relações duráveis entre os agentes econômicos, as quais baseiam preferencialmente em comportamentos de fidelidade, confiança ou lealdade, e muito menos nas relações mercantis mediadas unicamente pelos preços. A noção de convenções foi introduzida por D. Lewis, em 1969 (ORLÉAN, 1994). Para Lewis, uma convenção é uma regularidade R do comportamento dos membros de uma população P, dada uma situação S recorrente. Esta regularidade é observada porque cada agente espera que os demais sigam a convenção e que, se essa é seguida, a coordenação entre os indivíduos será assegurada. O objetivo da Economia das Convenções, segundo Orléan (1994), é a construção de um quadro multidisciplinar para abordar a questão geral da coordenação coletiva das ações individuais por meio de convenções. Para Vilpoux (1997), a economia das convenções, que é uma alternativa da economia dos custos de transação, permite completar a teoria desenvolvida por Williamson (1996), principalmente pela introdução de modos

² A Teoria Econômica *Standard* é definida por Favereau (1989, citado por SIMÕES, 2001), como tudo aquilo que, em teoria econômica, se apóia na *Teoria do Equilíbrio Geral* walrasiana, seja pela sua validade formal ou pela sua interpretação analítica, o que corresponde, na prática, ao modelo neoclássico.

de coordenação informais. De acordo com Eymard-Duvernay (1994, citado por VILPOUX, 1997), a economia das convenções traz à tona o papel dos marcadores coletivos na coordenação das ações individuais. A elaboração desses marcadores permite uma redução do risco que cerca as ações dos indivíduos.

Ainda de recente exploração, o conceito de capital social não tem uma definição consensualmente aceita, mas vem recebendo significativa atenção, particularmente entre sociólogos, economistas e cientistas políticos, além de organizações públicas e privadas. No entanto, para este estudo adotou-se a conceituação mais pertinente para a temática.

Segundo Abramovay (2000), a noção de capital social permite ver que os indivíduos não agem independentemente, que seus objetivos não são estabelecidos de maneira isolada e seu comportamento nem sempre é estritamente egoísta. O capital social significa, para Castilhos (2001), relações sociais “institucionalizadas”, na forma de normas ou de redes sociais. Albagli & Maciel (2002) compreendem o capital social como um conjunto de instituições formais e informais, incluindo hábitos e normas sociais, que afetam os níveis de confiança, interação e aprendizado em um sistema social.

Nessa direção, o capital social aparece como importante instrumento capaz de auxiliar a solução dos dilemas de ação coletiva por meio da solidariedade e da cooperação, por meio do estabelecimento de regras comuns, ou convenções.

Com base em um conjunto de princípios gerais de coordenação e em obras clássicas da filosofia política, Boltansky & Thévenot (1987) e Thévenot (2007) identificaram seis mundos, cada um com valores distintos que dão origem a regras comportamentais diferentes e por consequência, a formas de coordenação ou convenção, separadas:

a) mundo de inspiração: baseia-se em valores de adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras;

b) mundo doméstico - tem como princípio superior comum as relações baseadas na tradição. A ordem de grandeza desse mundo, que estabelece os níveis hierárquicos, é dada pelas relações de confiança, de hábito e fidelidade entre as pessoas; o investimento é feito pelo dever e pela rejeição do egoísmo;

c) mundo de renome - a opinião é o princípio superior comum, sendo a ordem de grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso;

d) mundo cívico - 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 valores próximos desse mundo;

e) mundo mercantil - tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens; a grandeza dos sujeitos é dada pela riqueza material, enquanto a sua dignidade é dada pelo interesse, a vontade ou a motivação para obter a satisfação pessoal; a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência e a sua relação com os objetos é determinada pelo lucro; o investimento é feito na oportunidade e no distanciamento emocional; a ordem natural é harmonizada pelo mercado, em que o preço exprime o valor das coisas; o dinheiro aparece como medida de todas as coisas;

f) mundo industrial - é caracterizado pela eficácia e pelo investimento como a melhor fórmula econômica para atingir essa eficácia; a especialização, a profissionalização, o desempenho, a medida, a norma, a estratégia, a standardização, a organização, o plano são alguns dos valores desse mundo.

A partir da noção de mundos estabelecida por Boltansky & Thévenot (1987) e Thévenot (2007), é possível estabelecer que organizações de um mesmo mundo poderão se beneficiar de valores comuns e responderão à regras similares de comportamento ou convenções. Essas convenções favorecem as transações entre os atores, diminuindo os custos de transação.

A classificação em função do nível de garantias permitiu a elaboração de seis modos de coordenação (VILPOUX, 1997), aplicados à cadeia produtiva da mandioca. Porém, pode-se considerar essa classificação como válida para os demais sistemas agroindustriais. Esses novos modos de coordenação abrangem as estruturas de governança inicialmente propostas por Williamson (1996) – mercado, contratos e integração vertical – e a elas adiciona-se o aporte das instituições informais, notadamente as convenções:

a) mercado - trocas sem contratos entre atores que não mantêm nenhum contato. O mercado não oferece nenhuma garantia aos agentes, se não à ligada ao respeito do consumidor;

b) mercado com garantias informais - trocas no mercado entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação;

c) acordos contratuais com garantias fracas – em que os contratos instaurados podem ser formais ou não,

mas todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo os contratos nenhum seguro sobre a realização da transação;

d) acordos contratuais com garantias médias - ocorre da mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas nesse caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, mas ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais. Essa coordenação pode ser observada, por exemplo, quando há compra antecipada da produção.

e) acordos contratuais com garantias fortes (quase integração) - nesse tipo de coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, sendo o bom funcionamento derivado do fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade);

f) integração vertical - os sistemas de garantias totais encontram-se apenas nos sistemas formais, em que a empresa incorpora todo o processo produtivo.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

5.1 Estrutura de governança no SAG do mel de Campo Grande - MS

No Mato Grosso do Sul, o SAG do mel apresenta todas as etapas do processo produtivo, desde a extração da matéria-prima até a comercialização do produto final ao consumidor.

O fluxo de relações entre os agentes pode ser verificado na Figura 1. As relações expressas nessa figura configuram um modelo genérico para o estudo das transações no SAG do mel. Esse modelo foi concebido para representar as transações de maior interesse para este estudo.

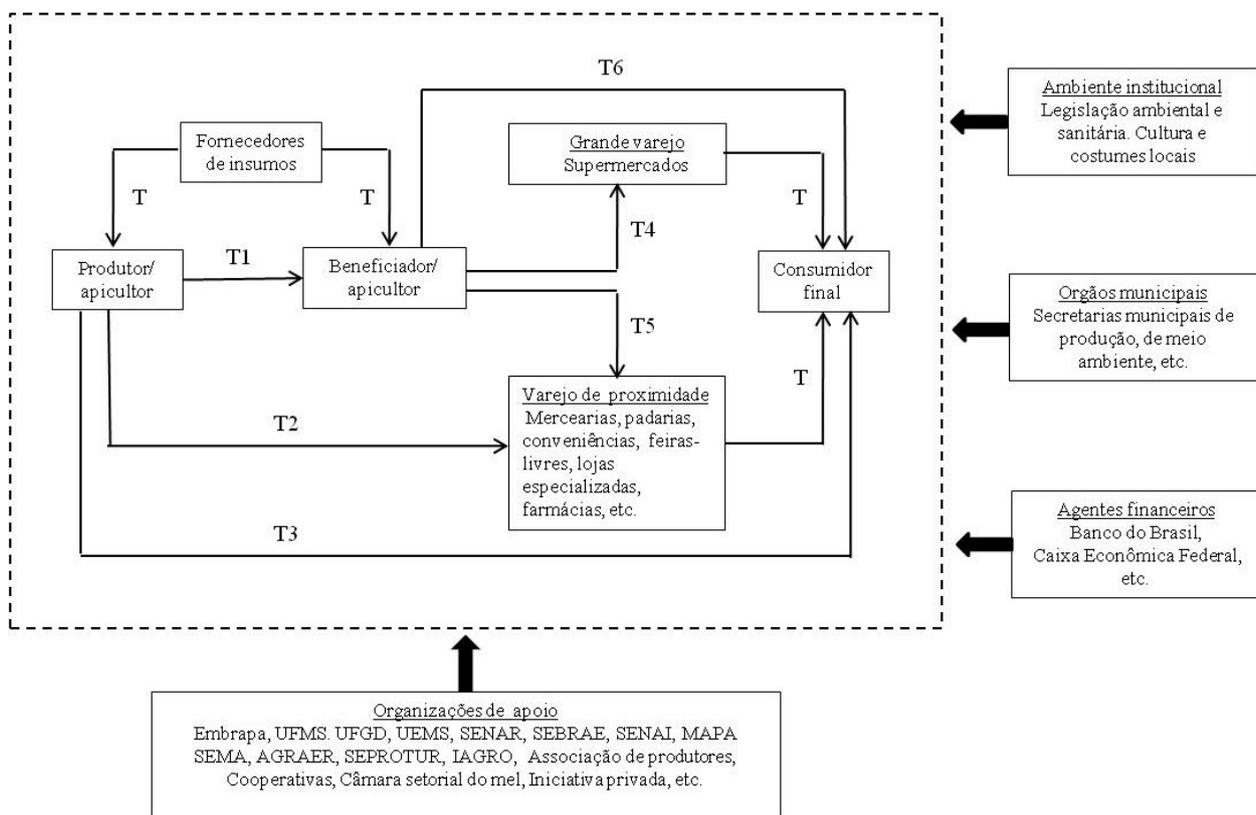


Figura 1: Sistema Agroindustrial do mel de Campo Grande - MS

Fonte: Dados da Pesquisa.

Para a região de Campo Grande - MS, consideram-se; para análise, as transações em destaque, representadas por T1, T2, T3, T4, T5 e T6, do SAG, tendo a participação dos agentes locais envolvidos no processo produtivo, desde a produção até a chegada do produto aos canais de distribuição e ao consumidor final.

5.2 Análise das Transações

Após aplicação de questionários junto a alguns agentes que compõem o SAG do mel na região de Campo Grande - MS, pôde-se efetuar a análise de suas transações com os demais agentes da cadeia produtiva.

De forma resumida, o Quadro 1 apresenta as principais características dessas transações. Consideraram-se para a análise os principais produtos transacionados, as características do produto que são considerados como base para a realização da transação, a identificação do agente coordenador da transação, a existência de contratos formais na transação, a existência de ativos específicos, a frequência da transação, a existência de incertezas para a realização da transação, os mundos aos quais pertencem os atores das transações e as governanças estabelecidas.

Em todas as transações analisadas observa-se a presença de 4 mundos: industrial (ligado à existência de características técnicas e normas de produção), doméstico (associado ao fato de que a observação e a garantia de qualidade resultam de ligações duráveis entre os agentes do SAG, baseados na tradição e na confiança em torno das pessoas e das marcas), cívico (ligado à preocupação coletiva que os agentes têm com o meio ambiente) e de opinião (ligado ao mundo doméstico, no sentido de que os agentes, ao transacionar entre si, levam em consideração a notoriedade e a reputação das empresas, dos produtos ou marcas).

Foram verificadas duas particularidades: na T1 observa-se a presença de um mundo de inspirações (associado a adesão, por parte dos agentes, à emergência de idéias originais e inovadoras) e, na T4, domina o mundo mercantil (associado ao fato de que as relações entre os agentes que transacionam são marcadas pela existência de concorrência, em que os investimentos são realizados na oportunidade e no distanciamento emocional e o preço é a principal medida de valor).

Considerando as características das transações presentes no SAG do mel de Campo Grande - MS, bem como a existência dos tipos de mundos, podem-se identificar as estruturas de governança presentes neste SAG, com base nos arcabouços teóricos da Economia dos Custos de

Transação e da Teoria Econômica das Convenções. Em todas as transações analisadas estão presentes as estruturas de governança mercado e mercado com garantias informais. Somente na T4 (transação entre o beneficiador/apicultor e o grande varejo) verifica-se a existência de uma estrutura de governança baseada em acordos contratuais com garantias fracas.

A coordenação no mercado *spot*, em que os agentes realizam trocas sem contratos e, em geral, não mantêm nenhum contato, está presente, mas não é significativa. Não são frequentes as ocorrências de transações coordenadas por essa forma de governança. Isso porque as transações costumam ocorrer entre agentes que se conhecem e mantêm contatos regulares na vida corrente, o que lhes permite criar relações privilegiadas de transação. Assim, a forma de governança mais representativa nas transações analisadas é a de mercado com garantias informais. Essa estrutura de governança aparece associada às relações de confiança que os agentes criam e mantêm ao transacionar.

A existência de transações de mercado com garantias informais pode explicar-se pela participação dos atores das transações nos mesmos mundos, principalmente doméstico e cívico. Esses mundos criam valores comuns, tais como respeito do meio ambiente, das tradições e confiança nas pessoas. Esse tipo de relacionamento é confirmado pelos agentes entrevistados, os quais atribuem elevado grau de importância à existência de normas de comportamento, códigos de conduta, tradições, reputação (baseada na honestidade e em experiências passadas) e confiança.

A estrutura de governança por meio de acordos contratuais com garantias fracas, na T4, é constatada pelo fato da existência de contrato formal entre os agentes participantes da transação. Porém, esses contratos não possuem efeito legal. Assim, o cumprimento do contrato ocorre porque há interesse por parte do beneficiador/apicultor em manter a relação comercial, já que o não cumprimento implica na não continuidade da transação.

A existência de acordos contratuais na T4, mesmo que com garantias fracas, pode explicar-se pela coexistência entre os beneficiadores/apicultores e grandes varejistas em mundos separados. Enquanto os primeiros pertencem essencialmente a um mundo doméstico e cívico, os segundos valorizam mais os valores ligados ao mundo mercantil, com regras diferentes. Nesse caso, a confrontação entre valores de dois mundos diferentes dificulta o estabelecimento de convenções, necessitando de contratos formais para diminuir os riscos ligados às transações.

QUADRO 1 – Transações no Sistema Agroindustrial do mel de abelha em Campo Grande - MS

Características das transações	Transações					
	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Produtos transacionados	Mel <i>in natura</i>	Mel <i>in natura</i> , Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> , Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> , Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> , Outros produtos da colméia	Mel <i>in natura</i> , Outros produtos da colméia
Base da transação	1 – Preço	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Qualidade 2 – Preço	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Qualidade 2 – Preço
Agente coordenador	Beneficiador/ apicultor	Produtor/ apicultor	Produtor/ apicultor	Grande Varejo	Beneficiador/ apicultor	Beneficiador/ apicultor
Existência de contrato formal	Não	Não	Não	Sim	Não	Não
Especificidade de ativos	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal	Ativos físicos, marca, ativos humanos, temporal. Predomina: temporal
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Apenas 1 vez, ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Apenas 1 vez, ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Apenas 1 vez, ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Incerteza na transação	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Capital Social	Institucional, comunitário	Institucional	Institucional, comunitário	Institucional	Institucional	Institucional, comunitário
Tipos de mundo	Industrial, doméstico, cívico, de opinião, de inspiração	Industrial, doméstico, cívico, de opinião	Industrial, doméstico, cívico, de opinião	Industrial, doméstico, cívico, de opinião, mercantil	Industrial, doméstico, cívico, de opinião	Industrial, doméstico, cívico, de opinião
Governança	Mercado, Mercado com garantias informais	Mercado, Mercado com garantias informais	Mercado, Mercado com garantias informais	Mercado, Mercado com garantias informais, Acordos contratuais com garantias fracas	Mercado, Mercado com garantias informais	Mercado, Mercado com garantias informais

Fonte: Dados da Pesquisa.

5.3 Complementaridades entre Economia dos Custos de Transação e Teoria Econômica das Convenções

Em Sistemas Agroindustriais pouco estruturados, com relações ainda incipientes entre seus agentes, como é o

caso do SAG do mel de Campo Grande - MS, transações informais, baseadas em convenções, tornam-se mais adequadas que os contratos. Isso porque, segundo Salais (1989, citado por VILPOUX, 1997), a antiguidade e a regularidade das relações criam rotinização e relações

personais baseadas na noção de confiança são relações que oferecem níveis suficientes de garantias. Para o caso de relações recorrentes, não há necessidade de formalização por um documento escrito, mas somente de um contrato implícito (BAUDRY, 1991, citado por VILPOUX, 1997). Na Figura 2 pode-se observar que, para o caso de sistemas em que existe especificidade de ativos e com relações pouco estruturadas, as convenções são mais representativas e melhor justificam a adoção de uma determinada coordenação. No caso de sistemas sem especificidade de ativos, seguindo o modelo da ECT, as transações não precisam de garantias, ocorrendo no mercado *spot*.

É no primeiro estágio da figura 2 que o SAG do mel de Campo Grande - MS se encontra. Porém, já se caminha para um segundo estágio, onde os contratos predominam, como é o caso analisado na Transação 4. No segundo estágio, correspondente aos contratos, situam-se os sistemas com relações mais estruturadas, em que os agentes que transacionam entre si estão organizados. Os contratos são desenhados com o intuito de reduzir custos de transação provenientes do oportunismo por parte de alguns agentes, durante a realização da transação. A necessidade de transações via contratos pode se explicar pela confrontação

entre dois mundos, o doméstico, característico de pequenos produtores rurais e de micro e pequenas empresas com baixo nível de gestão, e pelo mundo mercantil, característico de empresas mais modernas.

Quando a organização se consolida, devido principalmente à modernização das empresas que compõem as transações, os atores voltam a pertencer a um mundo comum, dessa vez ao mercantil. O nível de incerteza das relações volta a diminuir, principalmente em função da existência de capital social e regras comuns entre os atores. Nesse terceiro estágio é possível encontrar os dois tipos de governanças, baseadas em convenções e em contratos formais. Os contratos formais são parte dos atributos normais aceitos no mundo mercantil, enquanto os valores comuns ou convenções, facilitam as relações informais.

A partir da complementação entre transações com garantias formais e informais, a Teoria Econômica das Convenções aparece como um referencial teórico que complementa a abordagem da Economia dos Custos de Transação. Essa complementaridade pode ser observada na Figura 3.

A Figura 3 representa uma contribuição deste trabalho ao desenvolvimento teórico no que se refere ao



FIGURA 2 – Evolução das relações entre os agentes e condicionantes da governança de um SAG com especificidade dos ativos

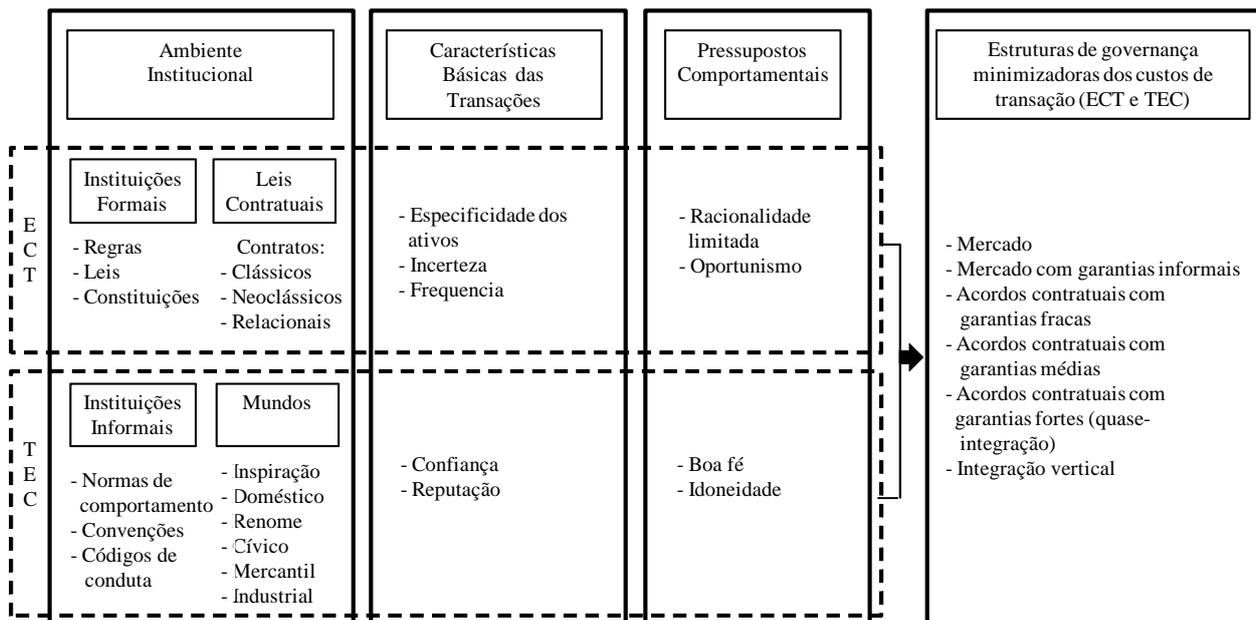


Figura 3: Governanças resultantes da complementaridade entre a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções

estudo das estruturas de governança. Ao apresentar novas formas de governanças que derivam da complementaridade entre a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções, acrescentam-se novos elementos considerados relevantes na análise de sistemas agroindustriais. Com relação ao ambiente institucional, não apenas consideram-se as instituições formais e suas leis contratuais, presentes na ECT, mas acrescentam-se a elas as instituições informais, que compreendem as normas de comportamento, as convenções e códigos de conduta, culminando com o surgimento dos seis diferentes mundos presentes na teoria (doméstico, cívico, de renome, de inspiração, mercantil e industrial).

Ligadas às instituições formais estão as características básicas das transações e os pressupostos comportamentais típicos da ECT. Para fins de análise consideram-se a especificidade dos ativos, a frequência com que se realiza a transação e a incerteza ou risco presente nessa transação, além dos aspectos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo.

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

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

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo evidenciou que, em Sistemas Agroindustriais pouco estruturados, com relações ainda incipientes entre seus agentes, como é o caso do SAG do mel de Campo Grande - MS, as convenções tornam-se bastante oportunas para explicar as formas de governanças vigentes.

Pode-se dizer, então, que as convenções que são estabelecidas entre os agentes surgem em função dos atores da transação pertencerem a um mundo comum, principalmente o doméstico. Nesse caso, a Teoria Econômica das Convenções complementa a abordagem da Economia dos Custos de Transação, uma vez que a mesma acrescenta novos elementos que devem ser considerados ao se analisar a governança em Sistemas Agroindustriais.

Pode-se verificar, a partir da análise das transações selecionadas para o SAG do mel de Campo Grande - MS, que as estruturas de governança definidas pela ECT,

notadamente a estrutura de mercado, aparece como eficiente, mas não é suficiente para explicar as relações entre os agentes do SAG analisado. Isso porque essas relações são estabelecidas com base em relações de confiança, o que leva à análise das convenções presentes nas transações. A partir dessas convenções, observa-se que a estrutura de governança de mercado com garantias informais torna-se mais pertinente, comprovando a existência de complementaridade entre as duas teorias em questão.

Assim, pode-se afirmar que, em análise de Sistemas Agroindustriais, a Economia dos Custos de Transação e a Teoria Econômica das Convenções mostram-se particularmente interligadas, sendo, no que diz respeito ao objetivo deste trabalho, complementares entre si.

A complementaridade entre as duas teorias permite uma nova abordagem de grande relevância para o agronegócio brasileiro. A ECT baseia sua análise em três tipos de arranjos institucionais, os mercados, a integração vertical ou hierarquia e os sistemas híbridos, constituídos essencialmente de relações via contratos formais. Essa análise mostra-se muito eficiente em países com instituições maduras e confiáveis, em que os contratos formais oferecem garantias fortes, caso dos Estados Unidos e Europa.

No caso do Brasil, as instituições formais oferecem níveis de garantias elevados essencialmente nas transações entre grandes empresas. Quando se tratam de transações entre empresas de pequeno porte, formais ou não, o nível de garantia oferecido pelas instituições formais cai consideravelmente. Vilpoux (1997), após entrevistar 96 empresas de processamento de mandioca, identificou que 70% delas não acreditavam na justiça para resolver seus problemas comerciais. Em consequência, por não acreditarem em soluções judiciais, as empresas buscam arranjos institucionais baseados em relações de confiança.

Frequentemente, de acordo com a abordagem da ECT, essas relações são classificadas como transações no mercado *spot*. No entanto, como mostrado no SAG do mel de Campo Grande, a existência de relações entre os participantes das transações impede esse tipo de classificação e evidencia que a utilização isolada da ECT pode não ser suficiente para explicar algumas transações. Nesse caso, a abordagem da Teoria Econômica das Convenções oferece uma complementação que permite explicar o porquê da adoção de arranjos híbridos informais, com sistemas de garantia mais fortes que os contratos formais.

Em consequência, além do SAG do mel analisado no artigo, a junção da ECT e da TEC oferece uma

metodologia de análise para grande quantidade de transações encontradas no agronegócio brasileiro, principalmente quando empresas ou produtores de pequeno porte estão envolvidos.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABAGLI, S.; MACIEL, M. L. **Capital social e empreendedorismo local**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2002.

ABRAMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. **Economia Aplicada**, São Paulo, v. 4, n. 2, abr./jun. 2000.

AZEVEDO, P. F. **Integração vertical e barganha**. 1996. 220 f. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

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

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

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

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

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

BROUSSEAU, E. Les theories des contrats: une revue. **Revue d'Economie Politique**, Paris, v. 103, n. 1, p. 1-82, 1993.

CASTILHOS, D. S. B. de. **Capital social e políticas públicas**: um estudo na agricultura familiar. 2001. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2001.

COASE, R. H. **The nature of the Firm**. New York: Oxford University, 1937.

- EYMARD-DUVERNAY, F. Conventions de qualité et formes de coordination. In: DUPUY, J. P. L'économie des conventions. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 329-359, 1989.
- FIANI, R. Teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. Rome, 2006. Disponível em: <<http://www.fao.org>>. Acesso em: 20 out. 2008.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 22 ago. 2008.
- JANK, M. S. **Competitividade do agribusiness brasileiro: discussão teórica e evidências no sistema carnes**. 1996. 195 p. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.
- MACHADO, E. L. **O papel da reputação na coordenação vertical da cadeia produtiva de frutas, legumes e verduras frescas**. 2002. 182 p. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- NEVES, M. F. Agribusiness: conceitos, tendências e desafios. In: ZYLBERSZTAJN, D.; GIORDANO, S. R.; GONÇALVES, M. L. **Fundamentos do agribusiness**. Campina Grande: UFPb/PEASA/USP/PENSA, 1996.
- ORLÉAN, A. **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994.
- RIBEIRO, A. R. B. M. **Abastecimento de madeira para a produção de celulose: uma aplicação da teoria dos custos de transação**. 1998. 117 p. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Piracicaba, 1998.
- SALAI, R. L'analyse économique des conventions du travail. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 42, p. 199-240, 1989.
- SOUZA, D. C. (Org.). **Apicultura: manual do agente de desenvolvimento rural**. 2. ed. rev. Brasília: Sebrae, 2007.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESA. **Informações de mercado sobre mel e derivados da colméia: relatório completo**. Brasília, 2006. 243 p. (Série Mercado). Disponível em: <[http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/D136F240209339148325727D004F3E9C/\\$File/NT00035052.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/D136F240209339148325727D004F3E9C/$File/NT00035052.pdf)>. Acesso em: 29 abr. 2010.
- SIMÕES, O. A construção social da qualidade nos produtos agrícolas: o caso do vinho. In: COLOQUIO HISPANO-PORTUGUES DE ESTUDIOS RURALES (LA MULTIFUNCIONALIDAD DE LOS ESPACIOS RURALES DE LA PENINSULA IBERICA), 4., 2001, Santiago de Compostela. **Anais...** Santiago de Compostela, 2001.
- SOUKI, G. Q.; CARVALHO, D. **Teoria da economia dos custos de transação: um estudo multicase**. Lavras: UFLA, 1999.
- SYLVANDER, B. **Les conventions de qualité dans le secteur agro-alimentaire: aspects théoriques et méthodologiques**. Toulouse: INRA, 1992.
- THÉVENOT, L. The plurality of cognitive formats and engagements: moving between the familiar and the public. **European Journal of Social Theory**, v. 10, n. 3, p. 409-423, 2007.
- VILPOUX, O. **Coordinations verticales entre entreprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles, au sud du Brésil**. 1997. 233 p. Thesis (Ph.D.) - Institut National Polytechnique de Lorraine, Lorraine, 1997.
- WILLIAMSON, O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 36, p. 269-296, June 1991.

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

WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance.** New York: Oxford University, 1996.

WILLIAMSON, O. Transaction cost economics and organization theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**, Ithaca, v. 2, p. 107-156, 1993.

YIN, R. K. **Case Study research: design and methods.** 2. ed. Washington: Sage, 1997.

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

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness:** uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 239 p. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.