



SOBER

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



ANÁLISE DE CONTRATOS DA SUINOCULTURA SOB A ÓPTICA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

SANDRA MARA PEREIRA; WEIMAR ROCHA FREIRE JR; MARCELO MIELE; DÉBORA DA SILVA LOBO;

EMBRAPA SUÍNOS E AVES

CONCORDIA - SC - BRASIL

wrocha@unioeste.br

APRESENTAÇÃO ORAL

Estrutura, Evolução e Dinâmica dos Sistemas Agroalimentares e Cadeias Agroindustriais

Análise de contratos da suinocultura sob a óptica da Nova Economia Institucional

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

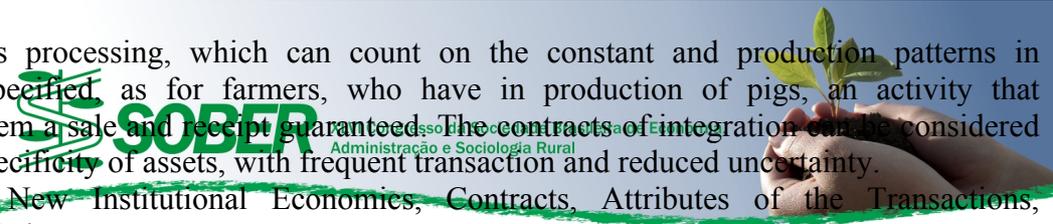
Resumo

Este artigo tem a intenção de analisar contratos da suinocultura sob a óptica da Nova Economia Institucional. O referencial teórico adotado foi a NEI, que fornece os conceitos dos atributos das transações que foram observados nos contratos. Como metodologia, foram analisados contratos referentes à integração para terminação (engorda) de suínos, de quatro empresas situadas na Região Sul do Brasil. Observou-se que os contratos de integração (ou parceria) têm sido um importante instrumento, tanto para as empresas processadoras, que podem contar com a produção constante e em padrões previamente especificados, quanto para os produtores rurais, que têm na suinocultura, uma atividade que lhes garante venda certa e recebimento garantido. Os contratos de integração podem ser considerados de média especificidade de ativos, com transação freqüente e reduzida incerteza.

Palavras-chaves: Nova Economia Institucional, Contratos, Atributos das Transações, Suinocultura.

Abstract

This article intends to examine contracts of production of pigs under view of the New Institutional Economics. The reference book addresses the issues NIS, attributes of the transactions and contracts. As methodology, were analyzed contracts related to the integration to termination (fattening) of pigs, four companies located in the Southern Region of Brazil. It was observed that the contracts of integration (or partnership) has been an important tool for



both business processing, which can count on the constant and production patterns in previously specified, as for farmers, who have in production of pigs, an activity that guarantees them a sale and receipt guaranteed. The contracts of integration can be considered average of specificity of assets, with frequent transaction and reduced uncertainty.

Key-words: New Institutional Economics, Contracts, Attributes of the Transactions, Production of Pigs.

1. INTRODUÇÃO

O agronegócio brasileiro é constantemente considerado como elemento fundamental para a economia nacional, englobando os mais diversos produtos como grãos (soja, milho, trigo, entre outros), frutas, carnes e tantos outros produzidos nas diversas regiões do país, interferindo diretamente no desenvolvimento econômico e regional das mesmas.

A suinocultura, como integrante deste agronegócio, tem se destacado na economia brasileira e, de acordo com dados de Miele e Machado (2007), o rebanho suínico nacional para abate atingiu cerca de 37 milhões de cabeças, sendo a Região Sul responsável por 21 milhões de cabeças. Portanto, é imprescindível melhorar o processo produtivo (criação e terminação de suínos), bem como a industrialização dos mesmos, tornando a atividade competitiva, tanto nacional quanto internacionalmente, aumentando lucros e reduzindo custos para produtores e empresas.

Uma forma de melhorar este processo produtivo é a padronização da criação e engorda dos suínos, atendendo aos padrões exigidos pelos clientes. E a integração vertical (onde a empresa detém todas as etapas do processo produtivo) tem sido a chave para esta qualificação da carne.

Contudo, a estrutura de governança adota pela suinocultura ocorre na forma de parceria, ou seja, a empresa fornece as técnicas, os processos, o melhoramento genético, as rações, os insumos, e em contrapartida os produtores rurais assumem a responsabilidade da construção das instalações, da aquisição dos equipamentos, da mão-de-obra e de todos os cuidados dispensados aos suínos.

Este artigo tem a intenção de analisar os contratos de terminação de suínos, firmados entre empresas localizadas na Região Sul do Brasil e os produtores rurais. Serão evidenciadas as particularidades dos contratos de cada empresa, de acordo com os o arcabouço teórico da Nova Economia Institucional (NEI).

O artigo está dividido em cinco partes, sendo esta introdução a primeira. A segunda parte apresenta um breve referencial teórico relacionado ao tema (NEI, contratos, atributos das transações). Na terceira, é descrita a metodologia utilizada para a análise e coleta dos dados. A quarta expõe os resultados e discussões e, ao final, são expostas as conclusões.

2. Referencial Teórico

2.1 Nova Economia Institucional (NEI)



SOBER

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



A Nova Economia Institucional (NEI) começou a ser denominada desta forma com a publicação do artigo de Ronald Coase em 1937 “*The nature of the firm*”, no qual a principal questão levantada refere-se aos custos de transação. A firma deixa de ser analisada como função de produção e passa a ser uma organização de coordenação de agentes econômicos.

Coase observou que as transações do sistema econômico não eram isentas de custos, e que basicamente duas eram as formas de custos: os que se referiam à coleta de informações e os referentes à negociação e estabelecimento de contratos. Estes custos eram gerados por

todos os agentes econômicos, e não apenas aos ligados à produção, ou seja, bancos, advogados, corretores, todos geravam custos de transação (FARINA et al, 1997).

O enfoque da análise de Coase destaca as formas de coordenação: mercado e firma; não negando a importância das formas intermediárias de coordenação. Mercado e firma competem por possuírem a função comum de coordenar a atividade econômica, portanto coexistem. Surgiu então a necessidade de distinguir os custos de produção dos outros custos, vinculados à tecnologia e ao relacionamento dos agentes, que receberam a designação de Custos de Transação, os quais podem ser definidos em quatro níveis: o primeiro nível relaciona-se com os custos de construção e negociação dos contratos; o segundo envolve os custos por medir e monitorar os direitos de propriedade existentes no contrato. Esse nível incorpora os custos de observação dos contratos ao longo do tempo para seu desempenho e atende às expectativas das partes que fizeram a transação. O terceiro nível engloba os custos de manter e fazer executar os contratos internos e externos da firma. O quarto e último nível, relaciona-se com os custos de adaptação que os agentes sofrem com as mudanças ambientais (FARINA, 1999).

Os custos de transação, no entanto, não são facilmente mensuráveis, devido ao fato de estarem relacionados principalmente com as atitudes e/ou comportamento das partes envolvidas nas negociações, com seus atributos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo), que podem ocorrer tanto pré como pós-contrato.

Williamson (1975) evidenciou o termo NEI e empenhou-se em atribuir dimensões às transações, fornecendo elementos que permitissem a identificação de ação oportunista por parte dos agentes envolvidos. Dependendo da transação e da intensidade dos atributos, os custos de transação poderiam ser inferidos.

Segundo Sacomano Neto e Truzzi (2002), Williamson faz ainda um estudo microanalítico das propriedades da estrutura de governança das transações de forma que os custos de transação são relevantes para esta teoria.

North (1994) cita quatro variáveis que influenciam diretamente nos custos de transação:

- O custo da quantificação dos atributos do bem ou serviço: avalia não apenas as dimensões físicas, mas também dos direitos de propriedade envolvidos na transação; um exemplo

simples é do automóvel, que muitas pessoas compram por terem determinada cor, performance, potência, mas qualquer que seja a escolha a finalidade é de transportar;

- Tamanho do mercado: se as transações são pessoais (com parentes, amigos) ou impessoais (desconhecidos) e, neste caso, não há nada que impeça as pessoas de levarem vantagem sobre as outras;
- Cumprimento das obrigações assumidas: a evolução do sistema jurídico, fiscalizador e imparcial, fundamental para o desenvolvimento de sistema contratual complexo e eficiente;
- Atitudes ideológicas e percepções: como as pessoas vêem as regras do jogo (instituições) e de que forma agem frente às transações e regras.

A NEI, portanto, é uma extensão da Organização Industrial, inserindo o ambiente institucional e as variáveis transacionais, caracterizando a organização de firmas e de mercados. Procura ainda identificar qual a melhor forma de organização das transações econômicas com a melhor alocação de recursos (FARINA, 1999).

A NEI possui quatro pressupostos fundamentais que precisam ser considerados ao se analisar as organizações:

- Existem custos na utilização do sistema de preços, tanto se as negociações forem efetuadas via contratos, quanto se for realizada internamente na firma;
- As transações acontecem em um ambiente institucional estruturado, as instituições são importantes ao influírem nos custos de transação, e o ambiente institucional afeta o processo de transferência dos direitos de propriedade;
- O oportunismo dos agentes é outro pressuposto importante, refere-se ao comportamento das pessoas que agem de forma a beneficiarem a si mesmas; o oportunismo pode ocorrer antes do contrato (*ex-ante*) chamado também de seleção adversa, ou após o contrato (*ex-post*) denominado risco moral; ambos ocorrem por assimetria de informação;
- A racionalidade limitada relaciona-se ao comportamento dos agentes que não conseguem desenvolver de forma plena sua capacidade cognitiva, agem de forma racional mas limitadamente.

Os custos de transação ocorrem porque os agentes econômicos possuem racionalidade limitada e são oportunistas (chamados pressupostos comportamentais), ademais existem as incertezas ambientais, tudo isso torna os contratos sempre incompletos (FARINA et al, 1997).

A racionalidade limitada, citada por Williamson (1985), relaciona-se ao fato de os agentes atuarem de forma racional, mas limitadamente, com a intenção de conseguir maiores benefícios ou lucros para sua empresa. Porém, a obtenção de informações e de processamento destas são limitadas e custosas. Devido a esta impossibilidade de previsão de todos os eventos e possibilidades futuras, os contratos serão sempre incompletos.

O oportunismo refere-se à ação dos indivíduos em agir aeticamente, visando obter benefício próprio, e pode ocorrer de duas formas *ex-ante* ou *ex-post*.

O oportunismo *ex-ante* (antes da transação), nominado também como seleção adversa, ocorre quando o vendedor tenta convencer o comprador de que o produto oferecido é de qualidade. Porém, tanto o vendedor quanto o comprador podem possuir informações privilegiadas do produto, tornando a negociação injusta para uma das partes. Um exemplo bastante utilizado é o de mercado de automóveis usados: o vendedor geralmente possui

informações do veículo (um acidente no passado, por exemplo) que não repassa ao comprador.

O oportunismo *ex post* (ou *moral hazard*), ocorre quando um dos agentes possui uma informação privada e pode tirar proveito após a assinatura do contrato, prejudicando a contraparte; pode ocorrer por informação ou por ação oculta. Exemplificando: seguro de automóvel, o segurado possui a informação de que ele (segurado) age de forma perigosa ao volante, mas não relata à seguradora, com a intenção de obter vantagens no valor da parcela do seguro.

Estes pressupostos devem ser considerados ao se realizar uma transação. Tais características comportamentais passam a responder por que *ex-ante*, os contratos podem não cobrir perfeitamente todas as lacunas regidas em uma transação, por que o poder de previsão e o cálculo das pessoas não atendem de forma plena e a sua conduta não pode ser considerada confiável (WILLIAMSON, 1981).

2.2 Atributos das Transações

Além dos pressupostos comportamentais, existem ainda os atributos das transações, que são a frequência, a incerteza e a especificidade dos ativos.

Segundo Farina et al (1997), a frequência relaciona-se com a repetição e intensidade que a transação ocorre no tempo. Refere-se à dois aspectos importantes nas transações: a redução de custos de monitoramento (porque a relação sempre se realiza), e a construção de reputação dos agentes envolvidos. Como a transação tende a ter continuidade, a ação oportunista é desestimulada, sob pena de rompimento da relação.

O atributo incerteza relaciona-se ao desconhecimento dos eventos futuros, devido à informação assimétrica e incompleta, e devido aos problemas inerentes aos ambientes e suas complexidades, em que os agentes atuam.

A especificidade dos ativos refere-se aos ativos que não podem ser reempregados em outra atividade, a não ser que haja perda de valor, ocorrendo os custos irrecuperáveis (FARINA et al, 1997). Esta dimensão das transações pode ser subdividida em:

- Especificidade locacional: relacionada à localização das empresas ou firmas, os vinhos da serra gaúcha, por exemplo;
- Especificidade física: relacionada às características do produto, não pode ser utilizado em outra função, por exemplo: matéria-prima com características específicas com relação à pureza, textura e composição química ou equipamentos para produção de determinado produto;
- Especificidade de ativos humanos: refere-se ao capital humano empregado na atividade, como mão-de-obra especializada;
- Especificidade de ativos dedicados: ocorre apenas de forma bilateral, uma firma produz um artigo específico para determinada empresa, e o investimento realizado nesta produção não pode ser reempregado em outras;
- Especificidade de marca: refere-se ao capital de determinada empresa, relevante especialmente no caso de franquias;

- Especificidade temporal: significativo nos produtos do agronegócio, por serem perecíveis e dependentes de curto tempo para processamento, sob pena de perda da matéria-prima. Estas dimensões (incerteza, frequência e especificidade dos ativos), são importantes para a caracterização das transações e seus respectivos custos, visando a minimização destes, com a utilização de estruturas de governança que auxiliem neste processo.

2.3 Contratos

Os contratos são tratados com grande ênfase, tendo um papel fundamental na NEI, uma vez que cada estrutura de governança detém uma forma de combinação entre os agentes, que é mais compatível com um determinado contrato, pois a sua função é facilitar as trocas de produtos ou serviços entre esses agentes (ROCHA JUNIOR, 2004).

Contrato, segundo Marques (2000), é uma obrigação, legalmente exigível, de entrega ou recebimento de determinada quantidade e qualidade de mercadoria, a um preço ajustado.

Com esta ferramenta, os agentes econômicos transacionam, seja para trocar mercadorias, serviços, gerando renda, consumo e produção.

Os contratos possuem custos relacionados à sua construção, implementação, monitoramento e solução de disputas advindas de não cumprimento do referido contrato. As instituições e organizações são estruturadas para atuar com estas disputas, desenvolvendo ainda tribunais informais e de justiça (ZYLBERSZTAJN e SZTAJN, 2005).

Segundo Fiani (2002), pode-se destacar quatro tipos de contratos:

- Contratos que caracterizam no presente certo desempenho no futuro: não é flexível, indicado apenas para transações simples, em que incerteza e complexidade não estejam presentes;
- Contratos que especificam no presente determinado desempenho futuro, com cláusulas condicionais: indicado quando há interesse em manter um vínculo entre vendedor e comprador, devido aos ativos possuírem alta especificidade; quanto maior a complexidade da transação torna-se mais difícil de elaborar este contrato, a racionalidade limitada impede a antecipação de todas as circunstâncias futuras;
- Contratos de curta duração, apenas quando há necessidade de realizar a transação: as ofertas são feitas em mercado *spot* (à vista), cada comprador adquire o que deseja e quando lhe convém, o objeto da transação deve ser homogêneo, não importando quem seja o vendedor ou o comprador;
- Contratos estabelecidos hoje dando direito de selecionar futuramente, uma performance específica em um conjunto de performances estipulado anteriormente: chamado ainda de relação de autoridade; não é necessário antecipar todas as circunstâncias futuras nem recontratar sucessivamente, este contrato refere-se principalmente aos contratos de trabalho de longa duração.

De acordo com Williamson (1979) os contratos são classificados em clássicos, neoclássicos e relacionais. Os contratos clássicos relacionam-se aos mercados em competição perfeita, as transações ocorrendo em período definido, com transferência de informações entre as partes, os ajustes ocorrem via mercado, as dimensões são plenamente definidas, ou seja, o

contrato clássico é apenas um referencial teórico, pois os contratos são sempre incompletos e de correção contínua.

Os contratos neoclássicos são utilizados quando as transações tendem a se estender no longo prazo e a variável incerteza é relevante. Não há como prever todas as formas de contingência que podem ocorrer ao longo do tempo que for estabelecido o contrato, tornando necessárias constantes adaptações no momento em que as contingências forem aparecendo, devendo ser negociadas uma a uma pelas partes. A presença de uma terceira parte é necessária para resolver disputas e avaliar o desempenho estipulado pelo contrato no momento posterior à sua assinatura. Essa disputa geralmente é tratada em uma corte judicial.

Os contratos relacionais são a alternativa contratual quando a duração e a complexidade dos contratos são elevadas. As transações caracterizadas por esse tipo de contrato são de muito longo prazo. Desta forma, os contratos são eminentemente incompletos, e as estruturas de governança caminham no sentido da hierarquia, internalizando as transações na empresa.

2.3.1 Contratos no Agronegócio

No agronegócio, os contratos ocorrem entre várias partes (fornecedor de insumos, supermercados, distribuidores, agroindústrias e outros) e, por ser uma relação que ocorre com frequência, não se atribui a importância necessária. Zylbersztajn (2005) cita que, no Brasil, existem ainda dois problemas relevantes na elaboração e cumprimento dos contratos: 1) o sistema judiciário, que por vezes não sinaliza aos agentes e 2) a fragilização, adquirindo novo aspecto com o papel social dos contratos.

De acordo com Zylbersztajn (2005), os agricultores organizam-se horizontalmente (coordenação horizontal), em especial de forma cooperativa, visando ganhar economias de escala, de rede, ampliar a capacidade de coordenação com as indústrias processadoras, bem como adicionar valor de forma seletiva.

Já na coordenação vertical, os contratos correspondem a uma parcela significativa na produção rural. A adoção dos contratos se deve, em parte, pela redução de riscos aos produtores, que não precisam negociar no mercado, reduzindo desta forma os custos de transação, os quais, conforme visto anteriormente, são os mais significativos às organizações.

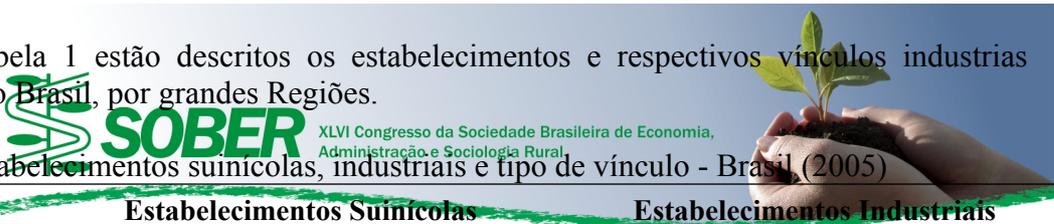
No caso específico da suinocultura, estudos de Martinez e Zering (2004 *apud* Zylbersztajn, 2005), da USDA¹, apontam que os contratos representaram 69% em 2004, o que comprova a diminuição das transações via mercado, demonstrando a necessidade do criador de suínos em comercializar sua produção seguindo padrões estabelecidos por determinada agroindústria.

No Brasil, esta tendência também se confirma e, na Região Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), encontra-se aproximadamente metade da produção e abate de suínos. Cerca de 80% da produção é tecnificada, ou seja, ligada às empresas líderes de mercado que se encontram instaladas nestes Estados (MIELE, 2006).

1 USDA – United States Department of Agriculture (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos).

Na Tabela 1 estão descritos os estabelecimentos e respectivos vínculos industriais encontrados no Brasil, por grandes Regiões.

Tabela 1 – Estabelecimentos suínícolas, industriais e tipo de vínculo - Brasil (2005)



Região	Estabelecimentos Suínícolas			Estabelecimentos Industriais	
	número	participação	integrados*	unidades de abate**	fábricas de ração**
Sul	24.749	82%	92%	22	28
Nordeste e Norte	2.500	8%	70%	0	1
Sudeste	2.050	7%	75%	2	3
Centro-Oeste	780	3%	53%	4	6

* Suinocultores integrados à empresas ou cooperativas, via contratos ou fomento

** Entre as dez principais empresas, responsáveis por 43% dos abates e 90% das exportações.

Fonte: adaptado de Miele (2006)

Observa-se que 82% dos estabelecimentos suínícolas encontram-se na Região Sul, e destes, 92% são integrados à agroindústrias instaladas nas proximidades (que também são em maior número nesta Região). Esta integração se apóia em outro fator importante da atividade na Região Sul, que é a existência de pequenas propriedades e mão-de-obra familiar na maioria das propriedades criadoras de suínos.

3 Procedimentos metodológicos

Como procedimento metodológico, realizou-se pesquisa documental e descritiva. De acordo com Marconi e Lakatos (1999), a pesquisa documental usa relatórios, atas e outros documentos que estão na forma bruta e sofrerão alguma análise específica. Este estudo analisou contratos do agronegócio suínícola, que serão mais bem detalhados nos próximos parágrafos.

A pesquisa foi descritiva por ter a intenção de delinear ou de analisar as características de fatos ou de fenômenos, utilizando métodos de coleta de informações (como pesquisas em contratos específicos), tendo o objetivo de reunir dados para a verificação de hipóteses (BARROS e LEHFELD, 2000).

Nesta fase da pesquisa, foram analisados os contratos de suinocultura (tipo integração para terminação de leitões), firmados entre quatro empresas de abate e industrialização (denominadas A, B, C e D, para manter privacidade), e os produtores rurais.

O período que se desenvolveu a análise foi entre novembro de 2007 a fevereiro de 2008. Foram analisadas as características destes contratos, com base no referencial teórico da NEI, dos atributos das transações (frequência, incerteza e especificidade dos ativos), bem como das relações contratuais (contratos neoclássicos ou relacionais).

Cabe ressaltar que este trabalho utilizou os mesmos critérios para análise do trabalho de Carvalheiro *et al* (2004), que analisaram os atributos da transação de vários contratos e o

tratamento dos dados foi feito através de ferramental estatístico multivariado. No caso deste estudo o fato de não usar um tratamento estatístico pode ser uma limitação, que poderá ser suprida nos próximos trabalhos.



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



4 Resultados e Discussões

Na integração de criação de suínos, os produtores recebem assistência técnica e, na maioria dos casos, também os insumos. O pagamento pelos serviços (engorda) é realizado no momento da entrega dos animais no frigorífico.

A vantagem deste sistema, para os produtores, é a garantia de mercado para seus animais e a transferência do risco (variação no preço dos grãos e falta de mercado comprador da carne suína) para as agroindústrias. Mesmo assim permanece um certo nível de risco, advindo da necessidade de remunerar o suinocultor em casos de retenção dos suínos nas granjas por um período maior de tempo, em épocas em que o mercado está desequilibrado (oferta superior a demanda). Nestes casos, o produtor integrado também tem problemas, pois acaba por receber menos e seu trabalho passa ser maior, ou seja, sua rentabilidade cai.

A inserção dos contratos como forma predominante de coordenação, ocorre ao mesmo tempo em que se eleva o processo de especialização e de escala das empresas. Porém, não existem elementos nos contratos analisados que evidenciam essa situação. As agroindústrias procuram elevar a escala de seus fornecedores (produtores de suínos), com a intenção de reduzir custos de produção e logística.

A especialização do estabelecimento, para uma maior participação da suinocultura na renda total, também não parece estar associada aos contratos, mas sim à tecnificação e aumento da escala de produção suinícola, devido à uma disponibilidade limitada de capital, mão-de-obra e terra (MIELE, 2006).

As análises dos contratos são descritas a seguir, pelas especificidades dos ativos (locacional, físicos, temporal, dedicados), pela frequência e pela incerteza. A separação por estes tópicos foi feita para melhorar a compreensão dos resultados.

4.1 Especificidades

4.1.1 Especificidade Locacional

A especificidade locacional refere-se à necessidade dos produtores integrados localizarem-se próximos às empresas processadoras. Nos contratos não foram encontradas cláusulas relacionadas a esta especificidade.

Contudo, na suinocultura esta especificidade é importante pela existência do fator custo de transporte (que afeta diretamente a empresa processadora), pois a maioria das propriedades rurais possui estradas de acesso que não são pavimentadas e normalmente em má situação. Atinge também, de forma indireta, o produtor, pois se o custo do transporte for elevado, a empresa processadora não terá interesse em manter a integração, o que acarretará em custos irre recuperáveis ao produtor, condizente com a especificidade de ativos físicos, descrita a seguir.

4.1.2 Especificidade de Ativos Físicos



Na suinocultura, a manutenção e equipamentos da granja, são de responsabilidade do produtor rural e os respectivos contratos vinculam-se à capacidade e condições destas instalações, bem como as licenças ambientais e sanitárias referentes à atividade. Estes itens são considerados ativos físicos, que não podem ser reempregados em outra atividade a não ser a suinocultura. Todas as empresas citam esta especificidade em seus contratos.

4.1.3 Especificidade de Ativos Dedicados

A especificidade de ativos dedicados surge quando ocorrem investimentos por parte do fornecedor, visando atender a demanda de um cliente específico. Na suinocultura, observa-se que os produtores rurais realizam estes investimentos para atender às necessidades de determinada empresa processadora.

Capacidade da granja, dimensões, equipamentos, localização, entre outros, são executados na intenção de atender as normas da empresa. No entanto,

existe a possibilidade de trocar de agroindústria compradora, esta situação ocorre por uma obrigação contratual substituir uma especificidade menor.???

4.2 Incerteza

A incerteza refere-se à imprevisibilidade das atitudes posteriores dos agentes econômicos. Na terminação de suínos, esta incerteza é minimizada, pois os contratos possuem cláusulas bastante pormenorizadas.

Descrevem como acontece o fornecimento dos suínos, dos insumos, exigem a presença do produtor quando ocorre a vistoria ou visita e, também quando da recolha dos animais. Citam o compromisso de vender exclusivamente àquela empresa, a não criar outros suínos, entre tantos outros detalhes. Isto minimiza de forma bastante satisfatória a questão da incerteza nos contratos de suinocultura.

Contudo as agroindústrias reduzem as incertezas de fornecimento tanto qualitativo como quantitativo, mas assumem o risco com relação ao preço dos grãos (mesmo sendo bastante eficiente na compra e venda de grãos nas mesas de operação no mercado futuro) e nas variações do mercado comprador de carne suína (mercado externo). Os produtores têm o risco de sua baixa remuneração

4.3 Frequência

A maioria dos contratos é feita por tempo indeterminado, desde que o produtor cumpra todas as normas e atinja o nível de produção estipulado pela empresa. Esta frequência de relacionamento é garantia para a empresa, que pode contar com um número certo de produtores e suínos para processamento, bem como para o produtor rural, que tem toda sua produção vendida.

Desta forma, o produtor mantém, na suinocultura, uma opção de renda contínua durante o ano, não dependendo apenas da inconstância das safras de soja e milho.

4.4 Análise dos Contratos



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



Após a análise individual de cada contrato, os mesmos foram detalhados conforme a Tabela 2, e descritos a seguir.

No contrato de integração de terminação de leitões da empresa “A”, observa-se que é um contrato bem elaborado, de fácil compreensão para as partes, prevendo muitas circunstâncias que possam ocorrer. Descreve com detalhes as características dos leitões a serem entregues e para serem recolhidos, bem como os fatores que influenciam na quantidade de suínos (capacidade das instalações, equipamentos, necessidade da indústria). A empresa fornece todos os insumos (rações, medicamentos, vacinas, desinfetantes), assistência técnica e exige que o integrado permita livre acesso à propriedade para vistorias ou visitas.

O contrato vigora por tempo indeterminado, enquanto forem cumpridas todas as exigências técnicas, ambientais e de sanidade, pelo criador. Pode ser rescindido por qualquer das partes com aviso prévio de 60 dias. O preço é fixado de acordo com padrões técnicos (peso, conversão alimentar, idade, mortalidade), que são periodicamente revistos.

Ficam sob responsabilidade do produtor rural as instalações, equipamentos, mão-de-obra, licenças sanitárias e ambientais, manutenção das granjas, gastos com energia e água, demonstrando que a parte mais exigida e a menos remunerada é a do produtor.

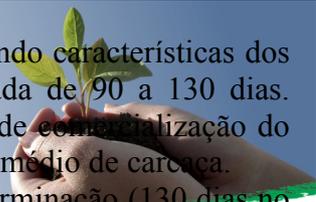
Na empresa “B”, o contrato apresentou-se superficial, não especifica várias circunstâncias, detalhes ou mesmo problemas corriqueiros e seu devido tratamento. Não especifica características dos leitões entregues ou recolhidos, nem prazo de nova entrega. A empresa fornece os insumos (rações, desinfetantes, inseticidas), e 50% dos medicamentos e vacinas.

Não é citado prazo de vigência do contrato ou a possibilidade de rescisão, exigindo o cumprimento das normas técnicas, ambientais e de sanidade pelo criador. Assim como na empresa “A”, o produtor rural é responsável pelas instalações, equipamentos, mão-de-obra, licenças sanitárias e ambientais, manutenção das granjas, gastos com energia e água, entre outros.

A empresa “C” possui contrato ainda mais detalhado que a “A”, prevendo diversas circunstâncias específicas até para o rompimento do contrato. Descreve com detalhes as características dos leitões ao serem entregues e recolhidos e cita que, dependendo da necessidade da empresa, estas especificações podem ser alteradas com aviso prévio.

A empresa fornece todos os insumos (rações, medicamentos, vacinas, desinfetantes), assistência técnica e, exige que o integrado permita livre acesso à propriedade para vistorias ou visitas.

O contrato vigora por tempo indeterminado, enquanto forem cumpridas todas as exigências técnicas, ambientais e de sanidade pelo criador. O preço é fixado de acordo com padrões técnicos (peso, conversão alimentar, idade e mortalidade). É o único contrato que apresenta a fórmula de conversão alimentar e a respectiva tabela. Outro item, que também não foi citado pelas outras empresas, exige trafegabilidade à pocilga para coleta e transporte dos animais e insumos.



Na empresa “D”, o integrado é nominado parceiro, não detalhando características dos leitões (entregues ou a retirar), apenas estipulando o prazo de retirada de 90 a 130 dias. Especifica também que o preço a ser recebido é de 3% sobre o valor de comercialização do lote de suínos, dependendo de fatores como conversão alimentar e peso médio de carcaça.

O diferencial deste contrato, e que ele vigora pelo período de terminação (130 dias no máximo), e será renovado se houver interesse ao final deste prazo. É provável que estes contratos sejam renovados frequentemente (devido aos investimentos realizados pelo parceiro e pela empresa), porém a necessidade de renovação constante insere mais custos a esta transação.


SOBER

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


Tabela 2 – Detalhamento dos contratos de integração para terminação de suínos.

Item	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
Detalhamento dos leitões	18-28 kg.	Não específica.	18-26 kg.	Não específica.
Quantidade fornecida é dependente	Das instalações, do período de terminação, da necessidade da empresa.	Idem.	Idem.	Idem.
Prazo para entrega de novo lote pela empresa	Até 30 dias após a retirada.	Não específica.	28 dias.	Não específica.
Fornecimento de insumos (ração, vacinas, medicamentos, desinfetantes)	Sim.	Rações, inseticidas, e 50% das vacinas e medicamentos.	Sim.	Sim.
Preço do suíno entregue	Fixado de acordo com peso, conversão alimentar, idade. Revisto e alterado periodicamente.	Percentual sobre o peso das carcaças de suínos entregue.	Percentual sobre o peso das carcaças de suínos entregue, variando conforme conversão alimentar.	3% do valor recebido na comercialização do lote, de acordo com conversão alimentar e peso da carcaça.
Prazo de vigência do Contrato	Indeterminado, pode ser rescindido com aviso prévio por qualquer parte.	Não específica.	Indeterminado, especifica quais itens podem rescindir o contrato imediatamente.	130 dias, porém o prazo de terminação, pode ser renovado sempre.
Detalhamento dos leitões para retirada	70-120kg ou conforme necessidade da empresa.	Não específica.	70-150kg ou conforme necessidade da empresa.	90 a 130 dias.
Responsabilidade das instalações	Integrado.	Idem.	Idem.	Parceiro (ou integrado)
Licença Ambiental e Sanitária	Integrado.	Idem.	Idem.	Idem.



SOBER

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



5 Considerações Finais

Este artigo analisou os contratos relacionados à terminação de suínos, sob a óptica da Nova Economia Institucional (NEI). Foram selecionados contratos de quatro empresas (as mais representativas) da Região Sul do Brasil, que realizam a terminação de suínos na forma de integração (ou parceria).

Os contratos de integração podem ser considerados de média especificidade de ativos, com transações freqüentes e reduzida incerteza. A especificidade dos ativos foi considerada média por que há necessidade de alguns equipamentos específicos, como investimentos na construção de granjas. Porém a mão-de-obra não precisa ser especializada, quando se trata na região Sul, o mesmo não se pode dizer na região Centro-Oeste que tem fortes problemas relativos à qualidade de mão-de-obra.

A freqüência é considerada recorrente, devido aos investimentos realizados pelos produtores rurais (nas granjas e equipamentos), bem como da empresa (na realização de planejamento de produção, roteiros de entrega e coleta de suínos, entre outros).

A incerteza é quase nula, tanto para as empresas quanto para os produtores. As empresas fornecem as rações, insumos e medicamentos, realizam apoio técnico às criações, podendo desta forma controlar a qualidade da carne e, se necessário, alterar os padrões. Os produtores rurais não precisam recorrer ao mercado para procurar compradores, pois no sistema de integração, eles têm conhecimento de datas e valores para receber pelo lote de suínos.

Os contratos analisados, das empresas A e C podem ser considerados quase completos, pois fazem menção a diversas circunstâncias que podem ocorrer, detalham as obrigações da empresa e do produtor integrado e são de fácil leitura e compreensão. As empresas B e D precisariam inserir em seus contratos cláusulas melhor elaboradas, com descrição detalhada dos suínos (por exemplo, peso a ser atingido na engorda), para que, desta forma possam fazer alguma exigência do produtor (ou este da empresa), caso ocorra algum problema com o lote de suínos.

Espera-se, com o presente trabalho, deixar contribuições à pesquisadores e interessados em estudos relacionados à suinocultura, contratos, Nova Economia Institucional, pois são elementos que muito tem a contribuir para o melhor desempenho do campo, das cidades, mesorregiões e Estados.



SOBER

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



Referências

BARROS, A. J. da S.; LEHFELD, N. A. de S. **Fundamentos de metodologia científica: um guia para a iniciação científica**. São Paulo: Makron Books, 2000. 122 p.

CARVALHEIRO, E. M. , ROCHA JR. , W. F. da; STADUTO, J. A. R., URIBE-OPAZO, M. A. Uma análise dos contratos utilizando a técnica de análise de correspondência. In: XXVIII Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração. Curitiba- PR. 2004. **Anais...** ANPAD. Curitiba, PR, 2004, CD- ROM.

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

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, Estado e Organização**. São Paulo: Singular, 1997. 286 p.

FIANI, R. A teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D., HASENCLEVER, L. **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 276-306.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E.M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 260 p.

MARQUES, P. V. Mercados futuros e de operações agropecuários. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária**. São Paulo: Pioneira, 2000. p. 211-234.

MIELE, M. **Contratos, especialização, escala de produção e potencial poluidor na suinocultura de Santa Catarina**. 2006. 286 f. Tese de Doutorado (Programa de Pós-graduação em Agronegócios), Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, 2006.

MIELE, M.; MACHADO, J. S. Levantamento Sistemático da Produção e Abate de Suínos: 2006 e 2007. Concórdia: Embrapa Suínos e Aves, 2007. 29 p. (Embrapa Suínos e Aves. Documentos, 122).

NORTH, D. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994. 38 p.

ROCHA JUNIOR, W. F. da. A nova economia institucional revisitada. **Revista de Economia e administração**. São Paulo, v. 3, n. 4, out./dez. 2004. p. 301-319.



SOBER

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



SACOMANO NETO, M.; TRUZZI, O. M. S. Perspectivas contemporâneas em análise organizacional. **Revista Gestão & Produção**. São Carlos, v. 9, n. 1, p.32-44, abr. 2002.

WILLIMSON, O. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985. 450 p.

_____. The modern corporation: origins, evolution, and attributes. **Journal of Economic Literature**, Stanford, v. 19, n. 4, p. 1537-1568, Dec. 1981.

_____. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 22, n. 2, p. 233-261, Oct. 1979.

ZYLBERSZTAJN, D. **Papel dos contratos na coordenação agroindustrial**: um olhar além dos mercados. Aula Magna de abertura do XLIII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, Ribeirão Preto-SP, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. **Direito e economia**: análise econômica do direito e das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 315 p.