

RELAÇÕES CONTRATUAIS NO SISTEMA AGRO- INDUSTRIAL DA SEDA: UMA ANÁLISE A PARTIR DA NOVA ECONOMIA DAS INSTITUIÇÕES

Dimas Soares Júnior^()*

RESUMO

O trabalho analisa as relações contratuais estabelecidas entre os produtores-fornecedores de casulos verdes e as indústrias de fiação presentes no sistema agroindustrial da seda, tomando como *locus* de análise o estado do Paraná, responsável por cerca de 80% da produção nacional de casulos.

Apresenta preliminarmente alguns elementos da economia dos custos de transação e do estudo das relações contratuais, utilizados como arcabouço teórico da análise, valendo-se a seguir, para o estudo daquele sistema, de modo que combina tal corpo teórico com a análise de *agribusiness* desenvolvida na Universidade de Harvard; detalhando a transação analisada a partir de informações colhidas junto a agentes do setor.

Conclui que a limitação de ações oportunistas nas transações entre produtores e empresas, associada a aspectos do ambiente institucional, e de especificidade dos ativos envolvidos, especialmente das larvas de bicho-da-seda, são as maiores responsáveis pela manutenção do atual padrão de relacionamento contratual .

^(*) Engenheiro Agrônomo, mestrando do Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. E-mail: dimasjr@usp.br.

INTRODUÇÃO

As limitações existentes na análise econômica neoclássica, para interpretar os problemas e transformações vivenciados pelos agentes econômicos no plano concreto de suas atividades, são questões que certamente motivaram e ainda motivam a preocupação de inúmeros pesquisadores.

Ao analisar a natureza da firma em seu clássico artigo, de 1937, Ronald Coase (Coase, 1937) questiona a visão ortodoxa da firma exclusivamente como *locus* de transformações tecnológicas para geração de bens ou serviços, a qual poderia assim, traduzir-se em uma função de produção desligada do ambiente externo e de qualquer aspecto organizacional.

Coase sugere, então, que a firma seria também um espaço alternativo ao mercado para a coordenação das ações dos agentes econômicos, oferecendo assim as bases para que, a partir da contribuição de inúmeros outros autores ao longo destes 60 anos, viesse a ser estruturada a chamada Nova Economia Institucional (NEI), que possui entre suas características a oferta de um instrumental teórico-analítico que permite a maior vinculação entre a pesquisa econômica e a realidade empiricamente observável.

Segundo Farina et al (1997), o avanço da NEI ao longo deste período permite a sua distinção em dois principais níveis analíticos, representados pelas obras de Oliver Williamson, que foca sua análise nas instituições de governança, e de Douglass North, que contribui mais fortemente para o estudo do ambiente institucional. Ambas valem-se do desenvolvimento da Economia dos Custos de Transação (ECT), a qual para Williamson atua como determinante da ocorrência de estruturas de governança, as quais representam a matriz institucional dentro da qual a transação é definida, que podem ser o mercado, formas hierárquicas ou híbridas.

Inúmeros trabalhos recentes, entre os quais podem ser citados os de Zylbersztajn (1995), Neves (1995) e Jank (1996), vem demonstrando as possibilidades de aplicação desta base teórica aos estudos dos sistemas agroindustriais, em complemento à abordagem pioneira de *agribusiness* desenvolvida na Universidade de Harvard (Davis & Goldberg, 1957).

O presente trabalho busca compreender os condicionantes das relações contratuais existentes entre os produtores-fornecedores e as empresas¹ do setor agroindustrial da seda no Paraná, partindo do estudo daquele sistema desenvolvido por Watanabe & Yamaoka (1996), e de informações colhidas junto a agentes do setor para detalhamento das transações envolvidas. Utiliza, para este propósito instrumentos da Nova Economia Institucional como a ECT, o estudo das relações contratuais e a análise de aspectos do ambiente institucional, incorporados à análise de *agribusiness* conforme enfoque proposto por Zybersztajn (op.cit.).

Primeiramente, são apresentados de forma sintética os principais aspectos da ECT, particularmente no que diz respeito aos seus pressupostos básicos e comportamentais e às transações e seus atributos, abordando-se na seqüência a economia dos contratos e o estudo das relações contratuais. Deve-se salientar que uma profunda análise e revisão bibliográfica de tais temas pode ser encontrada nos trabalhos de Zybersztajn (op.cit) e Farina et al (op.cit.), nos quais embasou-se este tópico.

Apresenta-se a seguir o sistema agroindustrial da seda no Paraná, descrevendo-o segundo o enfoque citado. Finalmente, discutem-se as transações entre produtores e indústrias, tendo por base as informações obtidas no levantamento empírico, analisadas sob o ponto de vista do instrumental teórico definido para tal propósito. A título de conclusão, discute-se a pertinência de tal instrumental para a compreensão da dinâmica das transações acima colocadas.

¹ Ainda que o setor agroindustrial da seda no Paraná possua uma empresa cooperativa entre os seus participantes, visando oferecer maior fluência ao texto, serão aqui empregados os termos indústrias e/ou empresas para a designação do segmento industrial

Economia dos Custos de Transação e Relações Contratuais

Os Pressupostos Básicos e Comportamentais

A idéia de que o funcionamento do mecanismo de preços assim como o funcionamento interno das organizações, **acarretam custos que não apenas os apropriados pelos custos de produção** neoclássicos, associada ao reconhecimento de que os agentes econômicos atuam em um ambiente constituído por **instituições², as quais não são neutras** no tocante a operação e eficiência do sistema econômico, atuando sobre os custos de funcionamento deste; são os pilares sobre os quais sustenta-se a economia dos custos de transação.

Em conjunção com tais condições, atuam também duas pré-suposições de natureza comportamental, fundamentais para a estruturação desta teoria. A primeira diz respeito à busca do comportamento otimizador por parte do agente econômico, assumindo que este não o satisfaz na plenitude, mas sim de maneira restrita, configurando-se, então, a **racionalidade limitada**, definida por Williamson (apud Zilbersztajn op.cit.) como *"... o comportamento que pretende ser racional mas consegue sê-lo apenas de forma limitada. O qual resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação..."*.

Finalmente, a ECT assume também o pressuposto do **oportunismo**, definido por aquele autor como sendo *"a busca do interesse próprio com avidez"*, podendo manifestar-se em condições pré ou pós-contratuais, sendo conhecido respectivamente por seleção adversa e *moral hazard*. Os limites às ações oportunísticas dos indivíduos estariam segundo Farina et al (op.cit.) contidos na adoção, ou não, de comportamento ético por parte destes.

² North (1991) define instituições como sendo *"as restrições (normas) construídas pelo seres humanos, que estruturam a interação social, econômica e política... constituindo-se em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade)"*.

As Transações e os seus Atributos

De caráter essencialmente microanalítico, a ECT centra-se nas **transações como unidade básica de análise**, as quais podem ser definidas como sendo *"as transformações de um produto através de interfaces tecnologicamente separáveis"* (Neves, 1995). Desta forma, a abordagem da firma na ECT extrapola a função de produção da abordagem neoclássica, assumindo não só a existência de custos de produção, como também de custos de transação, os quais são definidos como *"os custos ex-ante de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos expost dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico"* (Williamson apud Zilbersztajn, op.cit.)

Reconhecida a existência de tais custos para o funcionamento do sistema econômico, a ECT **analisa a natureza das transações a partir de três atributos básicos: a especificidade dos ativos envolvidos, a frequência e a incerteza**. O primeiro e mais importante destes é definido com *"um investimento especializado que não pode ser destinado a usos alternativos sem perda de valor produtivo..."* ³ assumindo várias formas como especificidade de ativos de natureza física ou humana, especificidade locacional, temporal ou de marca, além de ativos dedicados, categorias utilizadas sobretudo na classificação de constatações empíricas. Havendo graus crescentes de especificidade tem-se como contrapartida o aumento dos custos de transação em decorrência da redução das possibilidades de uso alternativo dos ativos em questão.

A análise da frequência com que se dão as transações, oferece informações referentes à diluição de custos por transações contínuas e as possibilidades de internalização destas, bem como *"a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos"* (Farina et al, op.cit.) condição que restringe o comportamento oportunista sobretudo em *"transações recorrentes"*.

³ Glossário utilizado na Disciplina "Economia de Empresas", do PPGA/FEA/USP.

tes onde a identidade das partes é importante para a sua realização" (Zylbersztajn, 1996).

Finalmente, a dimensão do risco associado às transações trabalha com o fato de que tal fator associado aos pressupostos comportamentais, redonda no aumento dos custos das transações que ocorrem via mercado, influenciando assim na forma como estas se organizam.

Contratos e Relações Contratuais

O conceito de contratos desempenha um papel determinante neste campo teórico, razão pela qual a sua definição deve ser cuidadosamente observada, quanto mais pelo fato de extrapolar os limites nos quais se encontra colocada no senso comum. Assim sendo, a NEI concebe como contrato, "*um acordo entre um comprador e vendedor no qual os termos da troca estão definidos pelo preço, especificidade dos ativos e salvaguardas. Isto pressupõe que a quantidade, qualidade e duração estão especificadas*"⁴. Vê-se então que os contratos transcendem aqui a idéia de documentos formalmente constituídos, representados por extensas cláusulas e parágrafos, assumindo então a noção de simples relacionamentos de compra e venda em um mercado qualquer.

Os contratos apresentam custos relativos à sua elaboração, implementação, monitoramento e particularmente, custos originários de disputas ocasionadas por relações contratuais não cumpridas.

Para a ECT, a existência de diferentes arranjos contratuais tem origem nos atributos das transações reguladas por estes contratos. Williamson (1985) apresenta uma classificação de contratos que classifica-os em contratos clássicos, os quais podem ser considerados como uma referência teórica, face a impossibilidade de ocorrência no mundo real; contratos neoclássicos, caracterizados pelo desejo de manutenção da relação contratual tendo o contrato original como referência para as futuras negociações, e contratos relacionais que diferem destes últimos por serem considerados em sua negociação não mais

o contrato original e sim *todo o conjunto de fatores envolvidos em sua reconstrução.*

Os pressupostos comportamentais acima apresentados acarretam aos contratos a condição de incompletude face a racionalidade limitada dos agentes, e tornam necessário o surgimento de incentivos frente à possibilidade de manifestação do oportunismo.

Combinando os atributos de especificidade de ativos e frequência das transações, Williamson (1985) apresenta as formas de governança então emergentes, associando-as aos diferentes tipos de contratos já descritos.

Para a análise das relações contratuais Neves (op.cit.) sugere a avaliação de parâmetros como grau de exposição ao risco, recursividade, motivos de ocorrência, tempo de duração, renegociabilidade, salvaguardas, dependências, renegociações, flexibilidade, fidelidade, alternativas existentes, remuneração, indutores de estabilidade, monitoramento, rompimentos, etc.

O Sistema Agroindustrial da Seda no Paraná

O Enfoque de Agribusiness e a Incorporação da ECT aos Estudos do Sistema Agroindustrial

Segundo Zybersztajn (op.cit.) "*sistemas de agribusiness, tais como definidos por Goldberg (1968) podem ser vistos como estruturas verticais de produção e distribuição focalizadas em um determinado produto, abrangendo todas as transformações associadas desde a produção primária ao nível de propriedade agrícola, atravessando as diferentes transformações do produto e chegando ao consumidor final*".

Para aquele autor, ao contemplar em suas análises aspectos como relações contratuais e coordenação dos sistemas, e introduzir também variáveis de natureza institucional, o enfoque de *agribusiness* aproxima-se, ainda que não explicitamente, da ECT e da Nova Economia Institucional.

O autor propõe então "*um enfoque de análise de sistemas do agribusiness com base na ECT que caracteriza-se por focalizar as transações como a unidade típica, adicionando o ambiente*

⁴ ibidem

institucional onde as transações são realizadas, como um eventual vetor de deslocamentos da situação de equilíbrio". Tal enfoque contempla o aspecto teórico de que a estrutura de governança dentro da qual as transações são definidas, ou os modos pelas quais se realizam (em estruturas de mercado, hierárquicas, ou por arranjos contratuais) "obedece um padrão de minimização dos custos de transação".

São descritos então os atributos relevantes para tal enfoque, os quais envolvem características da transação, aspectos contratuais e de instituições e organizações; sendo ressaltada a natureza microanalítica desta análise.

Breve Histórico e Principais Características do Sistema Agroindustrial da Seda Paranaense⁵

Desenvolvida na China, há mais de 5000 anos, a criação do bicho-da-seda e a confecção de tecidos desta matéria-prima chegou ao Brasil somente na segunda metade do século passado com a criação da "Imperial Companhia Seropédica Fluminense". O surgimento da Estação Experimental de Sericultura em Barbacena/MG e a implantação da Indústria de Seda Nacional S/A pelo grupo Matarazzo em Campinas/SP, foram fatores que contribuíram para a consolidação da atividade no país no início deste século.

Introduzida no Paraná, na década dos 30, somente a partir de 1970 a sericultura expandiu-se de forma mais significativa naquele estado, com o surgimento de novas indústrias e a adoção de novas técnicas de produção. Hoje, o Paraná é o maior produtor nacional de casulos verdes, sendo responsável na safra 1994/95 por 78% da produção brasileira. Apresentado de forma simplificada, na Figura 1, a seguir, o sistema agroindustrial sericícola paranaense tem as suas principais características descritas à seguir.

A pesquisa para a sericultura desenvolve-se em torno da cultura da amora (*alimento exclusivo das larvas*) e da criação do bicho-da-seda, encontrando-se em ambos os casos em estágio bastante incipiente mesmo quando

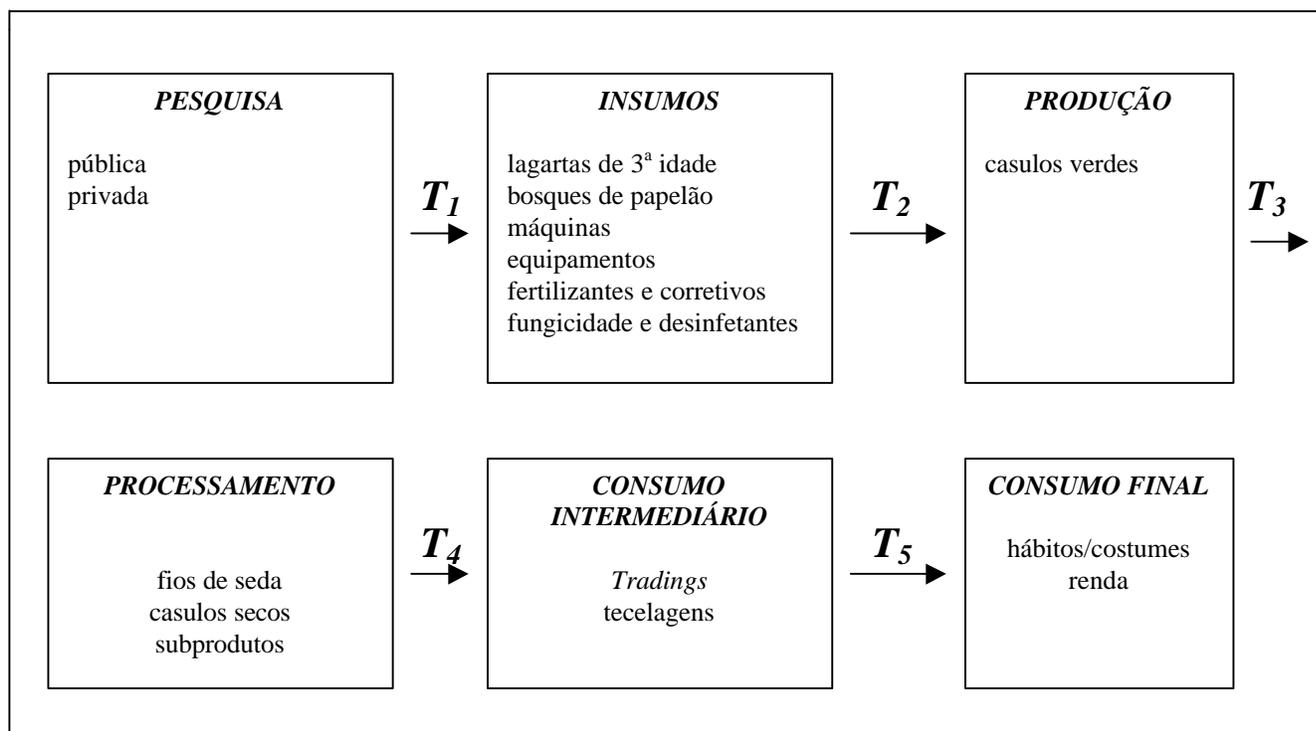
considerada no contexto nacional. Com relação ao amoreiral, os trabalhos desenvolvidos no estado são de responsabilidade do Instituto Agrônomo do Paraná, órgão vinculado a Secretaria Estadual da Agricultura, e restringem-se à avaliação de cultivares, adubação verde e cobertura do solo e bioecologia de pragas, não dispondo-se de recursos humanos suficientes para a intensificação de outras linhas de investigação, como trabalhos com relação à ambiência e aos equipamentos, além de sanidade e técnicas de criação. Com relação a estas, os trabalhos concentram-se nas empresas que atuam no setor, objetivando sobretudo a produção de larvas de raças híbridas comerciais de maior produtividade. A necessidade de maiores investimentos nesta área, visando o desenvolvimento de raças melhor adaptadas às condições ambientais paranaenses é tida como fundamental para a melhoria da qualidade do casulo e do fio de seda.

Também o serviço de assistência técnica aos produtores é oferecido conjuntamente pelo Estado e segmento industrial, atribuindo-se aos técnicos do serviço estadual de assistência técnica e extensão rural a responsabilidade pela orientação acerca de práticas relacionadas ao manejo do amoreiral. Já aos agentes das empresas, funcionários treinados internamente para este fim, cabe orientar as atividades de criação do bicho da seda e a condução da cultura da amora. Em ambos os casos a relação do número de técnicos por produtor é insuficiente, com o agravante da capacitação limitada dos profissionais das indústrias na assistência relativa ao amoreiral.

O fornecimento dos insumos é uma das características mais marcantes da atividade sericícola especialmente no que diz respeito às larvas para criação. O desenvolvimento e ampliação por parte das empresas que atuam no setor, da estrutura para suporte desta operação foi o grande responsável pela expansão da atividade no Paraná, a partir dos anos 70.

⁵ Tópico elaborado a partir do estudo de Watanabe & Yamaoka (1996)

Figura 1 - Representação Esquemática Simplificada do Sistema Agroindustrial da Seda no Paraná



Principal insumo da atividade, as larvas do bicho-da-seda atravessam, após a eclosão de seus ovos, cinco períodos ou "idades" de seu ciclo biológico até alcançarem o encasulamento, estágio onde se dá o seu processamento industrial. Até o final dos anos 60, a criação se dava na propriedade do fornecedor desde a eclosão dos ovos. Desde então as empresas implantaram e ampliaram as estruturas físicas para o desenvolvimento das larvas, em suas duas primeiras e mais críticas idades, em condições rigorosamente controladas, passando a fornecer então larvas de raças híbridas na 3ª idade para criação pelos produtores, garantindo assim maior uniformidade e qualidade dos casulos.

Tais estruturas compreendem duas unidades básicas: os institutos de sementagem, onde são selecionados e produzidos os ovos de raças puras para reprodução e também de raças híbridas comerciais, e as chocadeiras, onde tais ovos são eclodidos e as suas larvas mantidas até a sua 2ª idade para posterior encaminhamento aos entrepostos, distribuídos por toda a região produtora, local onde os produtores retiram as larvas e en-

tregam os casulos verdes. Existem também produtores especializados no fornecimento de casulos de raças puras as empresas, para utilização como matrizes nos institutos de sementagem, sendo utilizadas no Brasil larvas da espécie *Bombyx Mori* L.

Desta forma, a propriedade dedicada à atividade possui necessariamente uma área dedicada à cultura da amoreira, além de contar entre suas instalações com um barracão, também conhecido por sirgaria, cujo tamanho médio vai de 90 a 120 m², o qual possui arranjo interno próprio para a alimentação das larvas, e um depósito de folhas.

Outros insumos e equipamentos são disponibilizados aos produtores exclusivamente por intermédio das indústrias. Alguns destes possuem utilização restrita em outras atividades agropecuárias, como o cal virgem e o formol, utilizados para desinfecção; outros são específicos da sericultura, como o fungicida, os bosques de papelão para encasulamento das larvas, a mesa para retirada de casulos e a máquina "peladeira" para limpeza dos mesmos. Já o conjunto motobomba, o lança-chamas e o botijão de gás para

desinfecção do barracão; podem ser adquiridos no mercado, ainda que algumas empresas os forneçam ou intermediem a sua compra.

Finalmente, insumos como herbicidas, adubos químicos e orgânicos, e calcário para a fertilização e correção do solo; além de máquinas e equipamentos como moto serras circular costal, tratores e implementos presentes na atividade, são adquiridos exclusivamente em condições de mercado.

No setor produtor de casulos verdes, a produção mundial, que apresentou um crescimento de 39% nos últimos cinco anos, é liderada pela China que responde por 76% deste volume, seguida da Índia com 12% do total produzido. Os países membros da antiga URSS, a Tailândia e o Brasil vem a seguir com 3, 2 e 2% da produção mundial.

Com o crescimento de 48% da produção nacional no período 1984/95, o Brasil superou tradicionais produtores como o Japão e a Coreia do Sul, nos quais a atividade vem gradativamente recuando em função das transformações econômicas e sociais ali constatadas.

No Paraná, a atividade está presente em 223 municípios, gerando cerca de 35000 empregos diretos, com 7342 criadores de bicho-da-seda cultivando mais de 37000 hectares de amoreiras. Os sistemas de exploração vigentes apresentam grande diversidade tecnológica e de estrutura de produção, diferenciando-se especialmente no tocante à tração para a condução da cultura, com ocorrência da tração animal, motomecanizada e da combinação entre estas; e no tipo de mão-de-obra ocupada. Quanto a este aspecto, tem-se na região Noroeste, a principal produtora do estado, o predomínio de meeiros, sendo a mão-de-obra familiar predominante nas outras regiões produtoras.

As transações T₃ entre os produtores e as indústrias do setor, as quais serão analisadas no próximo tópico, dão-se exclusivamente por venda direta, e são marcadas pela ligação condicionada pelo ciclo biológico da criação, conforme discutido acima.

No setor industrial, a produção nacional de fios de seda encontra-se hoje em quatro empresas, após um contínuo processo de concentração. Das 7 empresas existentes no setor em 1985,

duas deixaram a produção no período 1988/90, e uma terceira foi desativada no início de 1996. Com o fim da produção em Minas Gerais, apenas São Paulo e Paraná respondem pela atividade no país. Líder absoluto da produção de casulos verdes, o Paraná exporta ao estado vizinho esta matéria-prima, produzindo cerca de 45% da produção brasileira de fios, sendo de 55% a participação da produção paulista.

A Fiação de Seda Bratac, com suas três unidades industriais é a maior produtora nacional, com cerca de 60% do total produzido. A Kanebo Silk, a COCAMAR (Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá) e a Kobes do Brasil vem a seguir com respectivamente 18, 14 e 8% da produção nacional.

Ocupando em 1994 a 5ª posição na produção mundial de fios, o Brasil exporta historicamente cerca de 97% de sua produção, tendo como principais compradores a Coreia do Sul e o Japão, destacando-se também o ritmo crescente de negócios com a Itália e a França. A China e a Índia são os principais países produtores, com respectivamente 69 e 15% do total mundial, seguidos pelo Japão que vem suprimindo seu parque industrial com a importação de casulos secos a exemplo do que faz a indústria de fiação coreana. A utilização dos subprodutos da fiação é condicionada ao seu processamento, o qual é efetuado apenas por empresas orientais, sendo por isso totalmente exportados para aqueles países, exceção feita às pupas secas que vem sendo aproveitadas de forma restrita na alimentação animal.

No consumo intermediário, a produção nacional de tecidos de seda é pequena e passa, como de resto todo o setor têxtil do país, por grandes dificuldades face à falta de competitividade com o produto importado. No contexto internacional, as indústrias de confecções de trajes típicos em seda como o "kimono" japonês e o "sari" indiano, são um importante mercado para as tecelagens mas vem enfrentando alterações no consumo final, em virtude das mudanças de hábitos e costumes nestes países. Por outro lado, cresce a produção de roupas finas "ocidentalizadas", bem como a utilização do tecido em outros produtos como "lingeries", telas para desenho, pára-quadras, além de aplicações em produtos farmacêuticos e de higiene pessoal.

A Associação Brasileira de Fiações de Seda / ABRASSEDA e a Associação dos Sericicultores do Estado do Paraná, constituem-se nas principais organizações representativas das indústrias e produtores, existindo também associações locais de produtores nos principais municípios onde ocorre a atividade.

Em final de 1995, a Secretaria Estadual da Agricultura constituiu a Câmara Setorial da Seda, na qual tem assento todos os agentes envolvidos com a atividade, tendo por finalidade maior articular os diferentes setores com vista ao desenvolvimento do setor.

As Transações entre Produtores e Empresas: Alguns Aspectos das Relações Contratuais

O estudo da transação T₃ estabelecida entre as indústrias e os produtores-fornecedores, foi efetuado com a colaboração de representantes dos principais segmentos do setor, por intermédio da realização de uma entrevista conduzida a partir de roteiro pré-elaborado, e do envio de três questionários com questões abertas, instrumento este consolidado com base na entrevista realizada.

Desta forma, os resultados apresentados, a seguir, partem das informações recebidas e contemplam a elaboração do autor, sua análise e discussão, nas situações pertinentes, sob a ótica do corpo teórico anteriormente definido.

As transações, têm seu início marcado pela entrega/recebimento das larvas e ocorrem em bases totalmente informais não estabelecendo-se nenhum compromisso formal entre as partes no que diz respeito às condições para a sua execução. A duração dos contratos que as orientam é de uma criada de larvas (ciclo de aproximadamente 30 dias), podendo ser renovado/rompido ao final de cada uma destas.

A Cocamar buscou, em 1991, o estabelecimento de um contrato formal com seus produtores-fornecedores, o qual entre outros itens estipulava cotas mensais de larvas a serem recebidas pelos cooperados. Tal tentativa frustrou-se pela recusa destes em aceitar as condições propostas, o que levou ao arquivamento de tal iniciativa.

As salvaguardas contratuais identificadas, ainda que não apresentadas como tais, podem ser

discutidas do ponto de vista dos produtores e das empresas. Quanto aos primeiros, estas são representadas pelo próprio fornecimento de larvas por parte da indústria, quando confirma-se o interesse/comprometimento na aquisição dos casulos verdes.

Já do ponto de vista da indústria, porém, as salvaguardas existentes manifestam-se sob diferentes formas:

- o recebimento das larvas implica necessariamente na entrega dos casulos verdes por parte dos produtores ao fornecedor destas, já que existe entre as indústrias um acordo tácito impedindo que uma empresa receba casulos originários de larvas fornecidas pela concorrente, evitando assim a “triangulação” de larvas - produto final;
- ao fornecer as larvas, bem como outros insumos necessários à produção, a indústria emite notas fiscais as quais são assinadas pelo produtor, que assume assim o compromisso de quitá-las quando da entrega dos casulos;
- a indústria fornece também materiais e equipamentos necessários a atividade, como bosques de papelão para encasulamento, mesa para retirada e máquina para limpeza de casulos, os quais representam investimentos mais significativos. Nessa situação o produtor tem a opção de parcelar o pagamento em até 15 vezes mediante a assinatura de duplicatas, sendo o valor transformado em equivalência-casulo e debitado quando da entrega mensal destes.

Tais salvaguardas não representam, contudo, um atrelamento do produtor a determinada empresa por período superior a duração do contrato, já que foi estabelecida entre aquelas a possibilidade de que, recebendo produtores até então fornecedores da concorrente, prosseguir debitando mensalmente as dívidas eventualmente pendentes destes com as empresas as quais estavam inicialmente vinculados, realizando posteriormente o repasse dos valores correspondentes.

Considerando-se tais aspectos, pode-se concluir que os principais riscos envolvidos nesta

transação recaem exclusivamente sobre os produtores, já que originam-se de aspectos climáticos e biológicos relacionados ao desenvolvimento da cultura da amora e das lagartas do bicho-da-seda.

Os fatores apresentados como indutores da estabilidade/continuidade das relações necessitam ser analisados sob dois níveis. Primeiramente, aqueles relativos à permanência do produtor na atividade e conseqüentemente à manutenção de seu relacionamento com o conjunto de empresas do setor. Tem-se aí a presença de especificidades físicas, caso da cultura da amora, da sircaria, além das máquinas e equipamentos utilizados exclusivamente nas atividades sericícolas; e de recursos humanos, já que as operações para manejo da cultura e do barracão são tarefas mais complexas que o padrão das atividades agrícolas, exigindo assim capacitação específica.

Em segundo lugar, surgem os fatores determinantes da manutenção do relacionamento entre o produtor e uma empresa em particular. Ocorrem então especificidades locais, pela presença ou não de entrepostos de recebimento de casulos, havendo inclusive situações nas quais os ativos tornam-se dedicados pela presença de apenas uma empresa operando em determinada região geográfica; físicas, expressa pelo potencial produtivo e qualidade sanitária das larvas entregues; e finalmente de recursos humanos, representados pelo corpo funcional da empresa em seu desempenho na assistência técnica, na organização administrativa e na habilidade de relacionamento interpessoal, já que muitas vezes o gerente de um entreposto pode desempenhar neste campo papel semelhante ao seu congêneres em uma agência bancária.

Entretanto, os aspectos que mais interferem na estabilidade destas transações estão ligados ao relacionamento comercial produtor-empresa. Tendo em vista que o mercado de fios de seda é um oligopólio, cujos preços de aquisição da matéria-prima regem-se pela cotação do produto final no mercado internacional, as empresas não apresentam variações significativas em suas políticas de preços. Todavia nas situações de aquecimento do mercado de fios, e conseqüentemente de aumento da concorrência por casulos verdes, estas utilizam como estratégia a concessão de algumas

vantagens, como o oferecimento de crédito para adubação orgânica ou o aumento da quantidade de larvas entregues; e o menor rigor na classificação, resultando em pagamento de prêmios pela qualidade do produto. Esta última situação pode ser constatada inclusive na última safra, quando o índice de produtores recebendo prêmios saltou para 61% face aos 34% da safra anterior, o que resultou no "achatamento" na tabela de prêmios por parte da associação de empresas do setor, reduzindo o teto máximo de 20% para 10%.

Finalmente, a estratégia adotada pelas empresas é de, salvo situações extremas, assegurar a continuidade das relações, utilizando como mecanismo de ajuste à expansão/retração do mercado de fios a maior/menor quantidade de larvas distribuídas por produtor. Esta condição de flexibilidade para o estabelecimento desta variável do relacionamento é exercida unilateralmente pelas empresas.

Os casos de rompimento contratual não tem sido freqüentes, partindo dos produtores a tomada de iniciativa em tais situações. Exceção deve ser feita à Cocamar, a qual deparou-se há alguns anos com um significativo número de contratos não renovados em decorrência, entre outros fatores, de problemas com o desenvolvimento de algumas linhagens de larvas híbridas, que em detrimento da maior produtividade apresentada, possuíam menor resistência, ocasionando assim a elevação dos índices de mortalidade. Geralmente a movimentação de produtores de uma empresa a outra dá-se de forma lenta, principalmente em função das questões comerciais acima descritas. Diagnosticada tal situação as empresas procuram adequar-se ao comportamento adotado pela concorrência.

No tocante às vantagens/desvantagens do estabelecimento de contratos informais ou formais de relacionamento entre produtores e empresas, as informações recebidas não permitiram qualquer tipo de análise conclusiva, uma vez que foram contraditórias, representando, talvez, distintas estratégias de natureza industrial, as quais não puderam ser captadas nos limites deste estudo.

Finalmente, pode-se afirmar que a existência de padrões universalmente aceitos para a relação quantidade de larvas/casulos produzidos, e prin-

principalmente, o acordo tácito existente entre as empresas acima mencionado, vem funcionando como eficientes mecanismos de monitoramento, evitando ações oportunistas por parte dos produtores. A existência da tabela de prêmios pela qualidade do produto poderia representar importante instrumento de incentivo não fosse sua utilização desvirtuada, conforme foi relatado acima.

CONCLUSÕES

A análise dos principais aspectos das transações existentes entre produtores e empresas, com base no corpo teórico definido, permitiu estabelecer os fatores determinantes da manutenção do tipo de relação contratual aí predominante.

A alta especificidade dos ativos presentes em ambas as partes, associada à recorrência das transações leva ao aparecimento de contratos relacionais, renegociados a cada *criada*, momentos nos quais os produtores consideram o conjunto de informações advindas do relacionamento com as empresas, entre as quais suas práticas técnicas, administrativas e comerciais.

Tal renegociação entretanto é limitada pela maior das especificidades presentes: a característica biológica da atividade, já que não se produz casulos sem larvas e não se obtém larvas sem vínculos com as indústrias.

A impossibilidade da ocorrência de ações oportunistas por parte dos produtores, em decorrência dos fatores discutidos acima, associada a aspectos de reputação decorrentes da recorrência das transações⁶, condiciona o esforço para o estabelecimento de relações contratuais formais, exclusivamente a questões de natureza industrial, como o planejamento de produção de ovos de bicho-da-seda, de larvas de 2ª idade e de fios, as quais não puderam ser consideradas no presente estudo. Neste aspecto, a experiência frustrada da Cocamar, neste sentido, parece indicar a existên-

cia de outras dificuldades relacionadas ao ambiente institucional.

BIBLIOGRAFIA

- COASE**, R.H. The nature of the firm. In: *Econômica*, 4: 386-405, 1937. (reprinted in Coase, R.H. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, Chapter 2. 1988)
- DAVIS**, J.H. & **GOLDBERG**, R.A. A Concept of Agribusiness. Division of Research. Graduate School of Business Administration. Harvard University, Boston, 136pp. 1957.
- FARINA**, E.M.M.Q.; **AZEVEDO**, P.F.de; **SAES**, M.S.M. *Competitividade: Estado, Mercado e Organizações*. São Paulo: Ed. Singular, 284pp. 1997.
- JANK**, Marcos Sawaya. *Competitividade do Agribusiness Brasileiro: Discussão Teórica e Evidências no Sistema Carnes*. Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. 1996.
- NEVES**, Marcos Fava. *Sistema Agroindustrial Cítricola: Um Exemplo de Quase-Integração no Agribusiness Brasileiro*. Dissertação apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. 1995.
- NORTH**, Douglass. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Political Economy of Institutions and Decisions*. Cambridge University Press. 1990.
- WATANABE**, Jorge K. & **YAMAOKA**, Rui S. *Estudo da Cadeia Produtiva da Seda (primeira versão preliminar)*. Londrina, 1996. (mimeo).
- WILLIAMSON**, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York, 1985.
- ZYLBERSZTAJN**, Décio. *Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Economia dos Custos de Transação*. Tese de Livre-Docência apresentada ao Departamento de Administração da

⁶ O pequeno número de indústrias que atuam no setor, associado a aspectos institucionais informais presentes nos locais onde a atividade é explorada, dificulta aos produtores a “mudança” freqüente de empresas.

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. 1995.

ZYLBERSZTAJN, Décio. Entre o Mercado e a Hierarquia. In: SEMINÁRIOS DE ESTUDOS EM ADMINISTRAÇÃO, 1996, São Paulo. *Anais*. São Paulo, Departamento de Administração da FEA/USP, 1996, pp. 1060-80.