

TRANSAÇÕES ENTRE SUINOCULTORES E AGROINDÚSTRIAS NO ESTADO DE SANTA CATARINA (BRASIL): UM EXAME DE CONTRATOS SOB ENFOQUE INSTITUCIONAL¹

TRANSACTIONS BETWEEN PIG FARMS AND AGRO INDUSTRY PORK MEAT IN THE STATE OF SANTA CATARINA (BRAZIL): A STUDY OF CONTRACTS UNDER INSTITUTIONAL APPROACH

Weimar Freire da Rocha Júnior

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - PR – Brasil

Christian Luiz da Silva

Universidade Tecnológica Federal do Paraná - PR – Brasil

Maurício Vaz Lobo Bittencourt

Universidade Federal do Paraná – PR – Brasil

Cléverton Michel da Macena

Universidade Estadual do Oeste do Paraná – PR – Brasil

Resumo: Esta pesquisa objetiva a análise de três contratos de parceria num processo de criação de suínos no Estado de Santa Catarina (Brasil), correspondentes à integração modelo UPL (Unidade de Produção de Leitões), com contrato de compra e venda, e ao modelo UT (Unidade de Terminação), em contrato de parceria. A integração entre as agroindústrias e os produtores rurais será estudada à luz da Nova Economia Institucional (NEI), que tem suas bases fundamentadas na racionalidade limitada e no elevado senso de oportunismo dos agentes que transacionam. Destarte, os contratos foram analisados conforme a especificidade dos ativos, a frequência e a incerteza – três dimensões das transações que são fundamentais para a adoção do modo de governança (mercado, hierarquia ou formas mistas) de modo que se propicie a redução dos custos de transação. Conclui-se que os contratos constituem uma opção, no entanto avanços devem ocorrer para que haja um melhor equilíbrio entre as partes para a manutenção da atividade no longo prazo.

Palavras-chave: Suinocultura catarinense, contratos, Nova Economia Institucional.

Abstract: The objective of this study is to analyze three partnership contracts between agro industry pork meat processor and pig farms in the state of Santa Catarina (Brazil). This kind of governance will be studied in the light of New Institutional Economics, which is based on limited rationality and opportunism of the economic agents. Thus, the contracts were reviewed based on asset specificity, frequency and uncertainty - three dimensions of transactions that are critical to the adoption of the mode of governance (market, hierarchy or combination of methods) so that it is conducive to the reduction of transaction costs. It is concluded that the contracts are an option but the progress must occur for there to be a better balance between the parties for the maintenance of activity in the long term.

Keywords: Swine, contracts, new institutional economics.

¹ Os autores agradecem ao pesquisador da EMBRAPA Suínos e Aves Dr. Marcelo Miele pelas importantes informações fornecidas para a realização deste trabalho.

Introdução

Esta pesquisa tem como foco a análise de três contratos de integração no Estado de Santa Catarina (Brasil), entre produtores rurais e empresas agroindustriais que utilizam a carne suína como matéria-prima em seu processo produtivo, de acordo com o arcabouço teórico da Nova Economia Institucional (NEI), ramo da Ciência Econômica que possui interface forte com as áreas de Administração, Direito e outras áreas afins. A abordagem institucionalista pode auxiliar a evidenciar as particularidades dos contratos de cada empresa, como a importância do produto transacionado para as partes envolvidas no acordo, as salvaguardas existentes, a repartição dos resultados, entre outras.

De acordo com Rocha Júnior (2004), as análises sob o prisma da NEI apoiam-se em dois pressupostos básicos, sendo o primeiro de caráter comportamental – capacidade racional limitada dos agentes e seu senso oportunista - e o segundo que trata das inter-relações entre os agentes – a influência do sistema de preços, das instituições, das estruturas de governança, da simetria ou assimetria de informações e do desempenho econômico daí resultante. Quanto à influência que o meio institucional exerce sobre o comportamento dos agentes segundo a óptica da NEI, existe o reconhecimento de que a operação e a eficiência de um sistema econômico têm suas limitações e gargalos influenciados pelo conjunto de instituições que regulam o ambiente econômico (FARINA *et al*, 1997).

Para Rocha Jr. *et al*. (2008), houve, nas últimas décadas, uma tendência de maior “estritamento dos relacionamentos e das negociações entre as mais diversas etapas de transformação e consumo”, justificando o estudo da coordenação de sistemas agroindustriais. Uma das transformações observadas no agronegócio é a multiplicação de contratos de parceria entre empresas agroindustriais e produtores rurais, em especial no setor suinícola do Sul do Brasil. Propriedades rurais que antes desenvolviam a suinocultura de subsistência se integraram com as agroindústrias, inserindo-se na cadeia produtiva de carne suína. Para atender as necessidades dos consumidores a agroindústria exige dos elos que estão a montante que estes se adaptem às exigências intensificando os processos de produção, padronizando os animais nos mais variados quesitos e entregando os lotes na época acordada com a agroindústria. Para atender a estas exigências, as empresas têm adotado o sistema de integração (parceria) na cadeia produtiva de suínos, com vistas a reduzir os custos de transação, a redução de riscos e o atendimento aos padrões de qualidade estipulados pelo mercado.

Nesse sentido, justifica-se o estudo de contratos da suinocultura originados no Estado de Santa Catarina pelo fato de esse destacar-se entre os Estados sulistas na produção e no abate de carne suína. Ademais, o problema levantado neste estudo segue a seguinte indagação. **“quais as principais salvaguardas que os contratos estabelecidos entre a agroindústria e os produtores rurais visam garantir?”**. A pergunta suscitada ganha importância quando segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2011), foram criadas no estado de

Santa Catarina, em 2010, 7,8 milhões de cabeças. Dados mais recentes mostram que no primeiro trimestre de 2012 foram abatidos no estado supracitado aproximadamente 2,3 milhões de cabeças, número que, quando comparado com 2011, teve um crescimento 3,6% (IBGE, 2012). De mais a mais os estados da Região Sul são responsáveis por aproximadamente 66% do abate de suínos no Brasil, e Santa Catarina contribui com 42% do total abatido pela Região Sul, que são comercializados no mercado interno e externo.

Dada a magnitude do sistema agroindustrial suinícola catarinense e o destaque que a estrutura de governança contrato recebe na relação produtor agroindústria passa ser o foco do estudo.

Este trabalho divide-se em cinco partes, sendo esta primeira a Introdução. Na segunda será realizada uma revisão teórica acerca da Nova Economia Institucional, dos contratos e de sua aplicação na suinocultura. Na terceira parte é desenvolvido o procedimento metodológico. A seguir a seção é subdividida em dois tópicos, sendo o primeiro destinado a uma análise comparativa de dois primeiros contratos (característicos de UTs) e, posteriormente, ao exame das cláusulas do terceiro contrato. No segundo tópico foi realizado um estudo das três transações, conforme as dimensões de cada uma. A quinta parte é reservada às conclusões e observações finais.

Referencial teórico

Os custos de transação

A Nova Economia Institucional (NEI) é um ramo relativamente novo no campo de estudos das Ciências Econômicas. A partir da década de 70, passou a contar com cada vez mais pesquisadores preocupados com a temática das organizações e instituições. Baseando-se nos pressupostos de que existem custos na utilização do sistema de preços, de que as transações ocorrem em um ambiente institucional dado, estruturado e que as instituições influenciam nas decisões dos agentes e no direito de propriedade, a NEI centra seus esforços no estudo de como as instituições afetam as ações das organizações e da maneira como essas a afetam.

Em 1937, Coase, em seu trabalho *The Nature of the Firm*, lançou uma indagação que não podia ser respondida única e exclusivamente baseando-se no prisma analítico clássico: "If production is regulated by price movements, production could be carried on without any organization at all, well might we ask, why is there any organization?" (COASE, 1993). Uma vez que a firma era vista apenas como uma função de produção, como explicar o motivo da existência e o surgimento de diversas estruturas organizacionais, com características e aplicabilidades diferenciadas entre si? Qual a importância econômica dos direitos de propriedade, da assimetria de informação, das organizações, dos mecanismos de governança e das estruturas institucionais? Uma vez que a Teoria Econômica

clássica não apresentava respostas satisfatórias a estas perguntas, Coase julgou ser necessária uma mudança de concepções acerca da própria firma: esta, segundo ele, passa a ser tratada como um complexo de contratos cuja função era de organização das ações dos agentes econômicos internos e externos à própria firma.

As formas de governança a serem adotadas (hierarquia, mercados ou formas mistas) são aquelas que geram maior eficiência à transação, de modo a propiciar eficiência entre as partes. Nas palavras de Fagundes (1997, p.2), “a busca de maior eficiência produtiva reflete-se nos padrões de conduta dos agentes e na forma pela qual as atividades econômicas são organizadas e coordenadas”.

Tais transações, portanto, geram custos, pois, caso contrário, seria indiferente aos agentes a adoção de uma ou outra forma de governança, como mercado ou integração vertical. A existência dos custos de transação, portanto, é responsável pela adoção ou não de uma determinada estrutura de governança. Sucintamente os custos de transação são os custos de relacionamento entre os agentes econômicos que estão transacionando. Para Coase, os custos de transação estão relacionados à coleta de informações por parte dos agentes econômicos envolvidos no acordo e também à negociação e ao estabelecimento dos contratos. Farina (1999), complementando Coase, define os custos de transação em quatro níveis: o primeiro nível refere-se aos custos de se negociar e elaborar os contratos; o segundo relaciona-se às despesas realizadas pelos agentes em medir e monitorar os direitos de propriedade; o terceiro, aos custos de se fazer manter e executar os contratos internos e externos da firma; e, por último, o quarto, que faz menção aos custos dos agentes em se adaptar às mudanças ambientais.

North (1994), por sua vez, identifica quatro variáveis que influem diretamente nos custos de transação: 1 – Os custos de quantificação dos atributos do bem ou serviço, avaliando não apenas as dimensões físicas, mas também os direitos de propriedade envolvidos na transação; 2 – O tamanho do mercado, incluindo neste item o nível de conhecimento da contraparte com quem se está relacionando: no caso de as transações serem feitas com desconhecidos, não há nada que impeça as pessoas de obterem vantagem sobre as outras; 3 – O cumprimento das obrigações assumidas, sendo a evolução do sistema jurídico, imparcial e fiscalizador, de importância capital para o desenvolvimento de um sistema contratual complexo e que promova a eficiência; e 4 – As atitudes ideológicas e percepções: como as pessoas veem as instituições, tanto formais como também informais, e de que forma agem frente a elas.

Williamson (1996) deu continuidade aos estudos de Coase, que ficaram latentes na comunidade científica durante cerca de quatro décadas, e imprimindo neles um maior teor acadêmico. Conforme Williamson, grande parte das pessoas não consegue identificar os custos de transação, devido ao fato de estes se mostrarem relacionados com o comportamento dos agentes envolvidos e aos seus atributos comportamentais. Nesse sentido, há a existência de dois pressupostos comportamentais básicos dos agentes que transacionam: a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes, que atuam no sentido de propiciar a existência dos custos de transação e também, de certa forma, camuflá-los diante do olhar leigo.

De acordo com o pressuposto da racionalidade limitada dos agentes, os indivíduos apresentam racionalidade; porém, essa é dada de maneira limitada, uma vez que a capacidade dos agentes de angariar, processar e assimilar as informações existentes no ambiente é restrita. Dessa forma, os indivíduos não conseguem desenvolver de forma plena a sua capacidade cognitiva. O empresário (tanto suinocultor como também dono de agroindústria ou qualquer outra atividade) age tomando decisões que para ele, no âmbito de sua racionalidade limitada, são satisfatórias. Entretanto, ele poderia tomar decisões diferentes, caso seu nível de racionalidade fosse pleno. Consequentemente, segundo Farina *et al.* (1997, p.73), ao invés da decisão ótima (que seria tomada de acordo com os preceitos clássicos), o agente contenta-se com uma decisão satisfatória, que faz parte de um conjunto de outras decisões igualmente satisfatórias, indistinguíveis entre si devido aos limites da racionalidade.

O outro pressuposto da NEI é de que os agentes econômicos são oportunistas. Os indivíduos agem aeticamente de modo a beneficiar ao máximo a si próprios. Entretanto, nem todos têm atitudes oportunistas, mas basta que um deles o faça para que sejam necessárias medidas de controle das atitudes dos agentes. Este pressuposto é oposto aos preceitos da economia ortodoxa, pois essa, segundo Farina *et al.* (1997, p.78), “não prevê a possibilidade de comportamento aético, seja por uma restrição moral ou, mais comumente, pela premissa de que as cláusulas contratuais são sempre cumpridas”. Em um mundo em que as informações são perfeitas, inteiramente disponíveis aos agentes que, por sua vez, possuem racionalidade plena, e um aparato judicial preciso, sem custos e instantâneo, seria razoável assumir o cumprimento contratual, como fizeram os ortodoxos. Entretanto, no mundo real, tais condições não ocorrem e, portanto, os agentes agem – ou têm a capacidade de agir – de maneira oportunista, visando se beneficiar em detrimento de terceiros.

O oportunismo é classificado temporalmente em duas classes: oportunismo *ex-ante*, também conhecido como seleção adversa, no qual o comprador ou o vendedor de um determinado bem age aeticamente antes de efetuar-se a transação; ou *ex-post*, chamado de risco moral, no qual, depois que a transação é dada, uma das partes se aproveita para conseguir ganhos oportunistas.

Dada a existência de racionalidade limitada, custos de transação e oportunismo, não existe um contrato que seja completo e capaz de salvaguardar as pessoas em todos os aspectos possíveis. Destarte, a limitação cognitiva humana e a possibilidade de um dos agentes realizar atitudes aéticas em proveito próprio dão origem a lacunas ou falhas contratuais. Como consequência, temos a criação de instituições que servem de apoio em situações conflituosas, nas quais os direitos de propriedade são questionados. Nas palavras de Rodrigues (2007, p.128) é necessário a existência de mecanismos que limitem a liberdade pessoal para que os compromissos sejam estabelecidos e não haja ações oportunistas que violem a boa-fé dos outros, As instituições fornecem, assim, segurança às transações para coibir condutas indesejadas.

As transações, por sua vez, não são iguais. Uma transação realizada entre empresa agroindustrial abatedora de suínos e um suinocultor integrado

encarregado de terminar (engordar) os animais até a data de abate é diferente de uma transação entre a mesma empresa e uma produtora de rações especializadas para suínos. Como maneira de diferenciar tais transações Williamson (1996) propôs os atributos da transação, os quais definem uma estrutura de governança. Tais atributos ou dimensões são: as especificidades dos ativos, a frequência e a incerteza.

Assim sendo, os atributos são importantes para a caracterização das transações, adequando formas de governança que possibilitem aos agentes a redução dos custos de transação.

A especificidade dos ativos refere-se ao fato de que esses não podem ser reempregados em uma atividade terceira sem perda de valor em sua nova modalidade de uso. Assim, o grau de especificidade do ativo está relacionado com o seu uso alternativo. Especificidades maiores dos ativos causam maiores riscos e problemas durante a transação. A especificidade dos ativos é considerada a mais importante das dimensões das transações, e pode ser subdividida em: a) Especificidade dos ativos físicos, relacionada à versatilidade do uso de um ativo. Quanto mais limitado em poder de uso, mais específico é um ativo; b) Especificidade locacional, relacionada à posição geográfica do ativo, seja para onde ele é realizado ou para onde precisa ser levado. Quanto maior é a distância geográfica desses pontos, maior é a especificidade do ativo; c) Especificidade temporal, referente ao tempo em que o ativo perde suas características. Quanto menor o tempo, mais específico é o ativo; d) Especificidade de marcas: caracteriza o poder de marca ou de reputação que o agente ou seus produtos têm no mercado. Quanto maior o poder de marca, maior a especificidade do ativo; e) Especificidade de ativos humanos, que diz respeito aos investimentos em capital humano que tornam possível a realização de uma atividade. Quanto maiores os investimentos e quanto mais difícil for adquirir um trabalho especializado, mais específico será este trabalho; e f) Especificidade de ativos dedicados: ocorre apenas de forma bilateral. Refere-se aos investimentos que um dos agentes realiza em outrem para que determinada atividade se cumpra. Quanto maiores os investimentos e quanto maior a irreversibilidade desses, maior será a especificidade dos ativos.

O segundo atributo das transações, a frequência, diz respeito à regularidade com que a transação ocorre no tempo, ou seja, o número de vezes em que os agentes econômicos realizam as transações. Esta dimensão mostra-se importante pelo fato de que pode ocorrer diluição dos custos com a adoção de um mecanismo complexo (como os contratos, por exemplo) por várias transações, bem como a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação (com a conseqüente criação de um ativo de marcas específico), por meio de um maior conhecimento dos agentes entre si.

A incerteza é a imprevisibilidade das atitudes dos agentes econômicos a partir do momento em que a relação contratual é firmada, de modo a não permitir calcular ou precisar o futuro da transação *ex-post*. A incerteza difere do risco pelo fato de este poder ser mensurado e salvaguardado pelas cláusulas contratuais. Nas palavras de Farina et al (1997, p. 91), o risco "diz respeito à variância de uma dada

distribuição de probabilidades". Nesse sentido, a incerteza implica a impossibilidade de se aplicar métodos estatísticos para se precisar a distribuição de uma possibilidade e tem como papel principal o de revelar os limites da capacidade cognitiva humana, dado pelo pressuposto de racionalidade limitada, evidenciando a incompletude dos contratos.

Com esse embasamento teórico a próxima seção será retomada dando destaque à estrutura de governança-contrato.

Contratos

Segundo Gomes (2002) contrato é um acordo bilateral de coordenação de condutas expresso através de um documento acordado entre as partes, pelo qual suas condutas serão monitoradas durante um período de tempo. É também um ato ou negócio bilateral, que envolve duas ou mais partes.

O contrato é um conceito jurídico que abarca uma série de princípios e regras do Direito com reflexo nas relações socioeconômicas instrumentalizando as transações, sendo uma veste jurídico-formal para uma atividade econômica (ROPPO, 1977).

O contrato é uma obrigação legal de entrega ou recebimento de uma mercadoria (podendo essa ser um bem ou serviço), na quantidade, na qualidade e nos preços ajustados, conforme condições preestabelecidas. É designado também como o conjunto de compromissos interdependentes existentes sob amparo institucional (lei). Em casos de inadimplência ou não cumprimento dos termos acordados, a parte prejudicada pode recorrer ao auxílio do Estado para assegurar que seus direitos sejam cumpridos e/ou que a parte que não tenha cumprido com suas obrigações seja punida.

O contrato atua essencialmente gerindo o risco, definindo responsabilidades mútuas entre as partes, na qual cada uma assume perante determinadas eventualidades. Os agentes econômicos, contudo, não agem da mesma forma sob a existência do risco. Quando não há capacidade para prevenir e para suportar as suas consequências, o agente econômico pode transferir negocialmente essas responsabilidades, por meio de instrumento contratual, cujo risco é assumido por quem o pode suportar ao menor custo em troca de uma compensação satisfatória (RODRIGUES, 2007).

Os contratos eficientes, portanto, promovem a transferência de um bem econômico das mãos de alguém que lhe atribui um valor inferior ao do preço de equilíbrio para as mãos de alguém que lhe atribui um valor superior ao do preço de equilíbrio, desta forma estando relacionados à ideia de excedente do produtor e do consumidor de Alfred Marshall (ARAÚJO, 2008). Percebe-se que, assim, a eficiência de um contrato só é estabelecida se gerar ganhos para ambas as partes, mesmo que esses ganhos sejam desiguais. De acordo com Rodrigues (2007, p.130), as transações eficientes realizadas contratualmente entre os agentes econômicos mostram que "os compromissos envolvidos constituem, para as

partes, uma melhoria de Pareto: se cada uma delas se vincula ao contrato é porque considera que não ficaria melhor não o fazendo”.

Para Rodrigues (2007), o Estado deve garantir que os acordos sejam cumpridos, a não ser em casos em que o acordo gere externalidades negativas a terceiros (especialmente quando os compromissos assumidos impliquem a prática de crimes) ou quando as condições de racionalidade dos agentes não sejam garantidas (como nos casos de contratos realizados com crianças ou com pessoas portadoras de deficiências mentais). Nesses casos, o fato de nenhum dos agentes ser prejudicado pela celebração do contrato não é garantia de que este seja eficiente.

Sob a óptica da NEI, os contratos são vistos como fundamentais, pois as estruturas de governança detêm formas de combinação diferenciadas entre os agentes. Cada uma apresenta características que são mais compatíveis com um determinado contrato, cuja função é justamente facilitar as trocas de produtos ou serviços (transações) entre os agentes, gerando renda, consumo e produção. Para Rocha Jr. *et al.* (2008, p. 468) “Sendo o objetivo das instituições econômicas minimizar os custos de transação, os contratos seriam formas alternativas de se alcançar esse objetivo”.

De acordo com Williamson (1979; 1981), os contratos podem ser classificados em clássicos, neoclássicos e relacionais. Para sua análise, ele considera cada contrato como uma função de preços, especificidade de ativos e salvaguardas.

Os contratos clássicos podem ser considerados idealistas, pois se baseiam na ideia de que os agentes econômicos são perfeitamente racionais e, portanto, elaboram contratos perfeitos, sem lacunas. O mercado (sistema de preços), desse modo, é ideal e mais importante dentre as variáveis, e a negociação é desenvolvida única e exclusivamente em relação ao preço. A especificidade de ativos e as salvaguardas são baixas, senão nulas. A participação de terceiros em conflitos contratuais é desencorajada justamente pelo fato de *ex-ante*, os agentes elaborarem salvaguardas para todas as situações possíveis.

Os contratos neoclássicos levam em consideração a variável incerteza. Os preços são importantes, mas limitados pela presença de especificidades de ativos positivos e de salvaguardas de difícil implementação. Enfoca especialmente as transações de longo prazo, onde é impossível aos agentes prever todas as situações possíveis *ex-post*, sendo necessárias adaptações contratuais à medida que lacunas vão sendo descobertas. Há a criação de mecanismos flexíveis de discussão das adaptações, sendo necessária a participação de uma terceira parte para a resolução de querelas.

Em relações transacionais cuja duração e complexidade dos contratos são elevadas, há a alternativa de elaboração de contratos relacionais. Como o próprio nome diz, esse tipo de contrato tem como base não o contrato original (caso neoclássico), mas sim a forma de interação entre os agentes. Devido a essa característica, esses contratos são internalizados na empresa, caminhando para o sentido de hierarquia.

O papel dos contratos na suinocultura

Há uma série de estruturas de governança que podem coordenar as transações ao longo de uma cadeia produtiva, indo desde a integração vertical até o mercado, passando por uma ampla gama de formas mistas, as quais se destacam as formas contratuais que, segundo Rocha Jr. *et al.* (2008, p. 559), “apesar de serem tão óbvias, acabam sendo negligenciadas, mesmo que elas propiciem as mais variadas transações no agronegócio”. Para Pereira *et al.* (2008,), os contratos correspondem a uma parcela significativa na produção rural no que tange à coordenação vertical. Produtores rurais têm adotado contratos como parte da estratégia de redução de riscos, uma vez que não precisam negociar no mercado, pois têm a sua venda garantida às empresas agroindustriais. Com a celebração de contratos, os produtores rurais e as empresas conseguem reduzir os custos de transação.

No âmbito da suinocultura catarinense, observa-se que “as estratégias dominantes das principais empresas e cooperativas agroindustriais que abatem suínos e processam sua carne no Brasil baseiam-se na garantia de fornecimento de matéria-prima nas quantidades e qualidade desejadas, bem como na busca de eficiência logística” (MIELE, WAQUIL, 2006, p. 1). Os contratos e os programas de fomento pecuário têm sido utilizados para este fim, de modo a estabelecer maior padrão dos suínos produzidos, bem como transferência de riscos para outras partes na transação. Este modelo organizacional, no qual o suinocultor se insere no sistema agroindustrial, é conhecido como integração. O modelo de coordenação baseado em contratos de integração predomina no Estado de Santa Catarina, com mais da metade dos abates, pouco menos da metade das matrizes, a maioria das empresas e cooperativas agroindustriais e 60,6% dos estabelecimentos suinícolas em outubro de 2005 (desses sendo 20,9% com contratos de compra e venda e 39,7% correspondentes a contratos de parceria) (MIELE, WAQUIL, 2006; MIELE, WAQUIL, 2007).

De um modo geral, os contratos podem ser divididos em três categorias, dependendo da relação suinocultor – agroindústria (MIELE, WAQUIL, 2006; MIELE, WAQUIL, 2007): contratos de compra e venda (*marketing contracts*), comumente referentes a modelos de unidade de produção de leitões (UPL). O suinocultor é proprietário das instalações, dos equipamentos e dos reprodutores, e deve adquirir os leitões, a ração e os demais insumos indicados pela empresa; a segunda categoria é de contratos de parceria no modelo unidade de terminação (UT), feita entre agroindústrias e produtores rurais, os quais dispõem de instalações, mão de obra e têm a obrigação de engordar os leitões fornecidos pela indústria até a data de abate. A agroindústria, por sua vez, se compromete em fornecer a assistência técnica necessária para a execução da atividade, bem como os medicamentos, vacinas, material sanitário e insumos necessários; a terceira modalidade de contratos se refere ao estabelecimento de comodatos entre suinocultores e agroindústrias no caso de UPL, no qual o suinocultor fica fiel depositário de bens fornecidos pela empresa, em especial de reprodutores, se

dispondo a cuidá-los e utilizá-los de forma positiva como se fossem de sua propriedade.

Em comum, esses três tipos de contrato apresentam regras dispendo a respeito da origem genética dos leitões e da ração, normas técnicas sobre o manejo e a retirada dos medicamentos, especificações sobre o auxílio técnico e transporte, garantias formais sobre a compra e a venda e a exigência de exclusividade, definição de um mercado e/ou de um mercado de referência, exigências quanto ao volume e aos prazos, definição de uma tabela com critérios técnicos a serem cumpridos como forma de remuneração extra (referente ao caso das UPLs) e definição de critérios de remuneração baseados nas variáveis conversão alimentar e mortalidade (referente ao caso das UTs) (MIELE, WAQUIL, 2006; MIELE, WAQUIL, 2007).

Procedimentos metodológicos

Os três contratos analisados têm foro na Comarca de uma cidade do Oeste de Santa Catarina¹ e são firmados entre produtores rurais integrados e uma grande empresa abatedora que tem expressiva pauta de seus produtos voltada à exportação. Entretanto, os contratos 1 e 2 referem-se a contratos de terminação, realizados nas UTs – Unidades de Terminação, enquanto o terceiro acordo é típico de um acordo de uma UPL – Unidade de Produção de Leitões. Enquanto a UPL se dedica às etapas iniciais da produção de suínos (inseminação, maternidade, desmame e creche), a UT é responsável pela engorda dos leitões até a data e o peso de abate. Outra modalidade de produção, a ciclo completo (CC) geralmente não adere a contratos.

A técnica utilizada é qualitativa, de estudo de caso. A fonte da pesquisa foi a documental, pois tem os seus dados obtidos não a partir de pessoas, mas por meio de documentos (GIL, 1988, p.42). O nível de pesquisa é de caráter descritivo, com mesclas de caráter explicativo. Realiza-se descrição contratual, necessária para completa compreensão dos motivos que levam cada agente econômico a propor e a aceitar cláusulas e também a interagir com empresas abatedoras por meio da forma mista de produção (parceria), bem como determinar a natureza dessa relação. O trabalho foi desenvolvido entre julho de 2008 a julho de 2009.

Resultados e discussão

Exame das cláusulas contratuais

Os dois primeiros contratos apresentam foro na Comarca do Oeste catarinense e referem-se a uma modalidade de integração em que o produtor rural é responsável pela terminação (engorda) dos leitões, caracterizando, portanto, contratos de parceria em UT (Unidade de Terminação). Apresentam responsabilidades iguais do integrado rural: o dever de arcar com os custos relacionados à mão de obra para a terminação, pela apanha dos animais no momento da retirada (conforme o primeiro acordo, o produtor deve estar presente no momento da retirada), o correto seguimento de regras técnicas, ambientais, sanitárias e de biossegurança (incluindo o período de jejum dos animais, que é estabelecido pelos técnicos da empresa em conformidade com as leis do Ministério da Agricultura, havendo desconto correspondente ao número de animais que não atendam a essas exigências). No primeiro acordo, o produtor rural é inteiramente responsabilizado pelo destino dos dejetos suínos, pela utilização correta dos insumos produtivos, pela trafegabilidade das vias de acesso (que devem estar em bom estado de conservação para reduzir os custos de logística) e pelos casos de acidentes com os animais. A empresa fornece gratuita assistência técnica, que pode ser acionada bilateralmente e a qualquer tempo, bem como os medicamentos, vacinas, material sanitário, transporte de retirada e de repovoamento dos animais, rações e material para engorda.

Ambos os acordos têm prazo indeterminado de vigência, mas a rescisão deve ser comunicada com antecedência mínima de 1 (um) lote. Ambos dispõem regras sobre a confidencialidade das informações relativas ao processo produtivo e sobre as regras quanto à rescisão automática. O primeiro contrato também especifica regras quanto às multas.

No primeiro acordo, a empresa compromete-se a fornecer suínos com idade de 50 a 77 dias e peso variando entre 18 e 26 quilos ao integrado para que sejam terminados até apresentarem peso entre 70 e 150 quilos. O acordo apresenta as regras quanto ao povoamento, que deve ser feito em até 28 dias, contados a partir da data de carregamento do último lote.

Há a preocupação de estabelecer uma cláusula sobre a prevenção de acidentes com os suínos, assim como sobre o que deve ser feito em casos de mortalidade anormal de animais, a qual deve ser informada pelo produtor rural à empresa abatedora no prazo máximo de 3 horas para que essa possa tomar as providências cabíveis. Esse prazo, todavia, é demasiado pequeno, especialmente se a mortalidade anormal acontecer durante períodos noturnos, quando o produtor não consegue informar à empresa em tempo hábil.

O integrado deve conferir, no momento do recebimento, os insumos fornecidos pela empresa, e comunicar-lhe qualquer anormalidade encontrada no prazo máximo de 12 horas. Tais insumos não devem destinar-se a outra finalidade senão a alimentação e os cuidados dos suínos do processo de parceria. Dessa

forma, procura-se evitar o desvio, pelo produtor rural, de insumos físicos para atividades terceiras que não visem à atividade integrada. Além disso, a empresa preocupa-se em antever o comportamento do criador quanto à coleta de amostras de água e do lote em terminação, dirimindo eventuais dúvidas quanto ao direito de se realizar tais coletas em momentos posteriores.

O contrato dispõe sobre as normas quanto ao pagamento ao integrado e quanto ao mercado que será avaliado no momento do estabelecimento do valor dos ativos na transação. A produtividade do integrado é considerada levando-se em conta os últimos 60 lotes dos suínos tipo normal macho, normal fêmea e normal misto, ou dos últimos 30 lotes levando-se em conta os tipos parma ou tender, contemporaneamente obtidos por outros produtores integrados. O fato de se levar em consideração uma série de lotes anteriores e de levar em conta a produção de outros produtores propicia à empresa uma maior verificabilidade do progresso do produtor em relação ao progresso geral obtido pelos suinocultores a ela integrados.

O cálculo da conversão alimentar é feito com base em uma fórmula própria, na qual a conversão alimentar é calculada com base em variáveis como o consumo total de ração do lote, o total da carcaça dos animais entregue na indústria, o peso total de carcaças dos animais consumidos pelo integrado e o peso total de carcaças dos animais na data de alojamento. Com base na conversão alimentar média apurada em cada um dos cinco lotes (normal macho, normal fêmea, normal misto, parma e tender), uma tabela própria (não especificada no contrato) indica um percentual médio para cada uma das cinco categorias. Esse percentual serve de parâmetro para avaliar o lote a ser acertado. Para cada ponto de variação da conversão alimentar (10 gramas de ração para quilo de carcaça produzido) do lote, há um aumento ou diminuição do percentual na ordem de 0,11%, estimulando o produtor a aumentar sua produtividade. O percentual total é multiplicado pelo peso total do lote produzido, para se conhecer a parcela da produção devida ao produtor, que pode ser em dinheiro ou em produção. Entretanto, não há cláusulas específicas sobre como é feita a repartição da produção nos casos em que a parcela devida ao produtor não corresponda a um número inteiro de leitões. Tal fato deve originar acordos informais entre produtor e agroindústria.

A empresa agroindustrial preocupa-se em estabelecer formalmente um valor mínimo destinado ao produtor, que recebe um piso de 2,5% do lote mesmo que os indicadores de produtividade indiquem valores menores. Tal quantia, para o produtor rural, é uma segurança – evita que este deixe a atividade devido à baixa rentabilidade. Entretanto, no longo prazo, os índices de produtividade que continuamente estiverem baixos - apenas para um determinado produtor, e não para o conjunto de suinocultores - deixam de ser interessantes à agroindústria, uma vez que oferecem lucros menores. Nessa situação o risco se torna elevado para a continuidade da transação, podendo (a empresa) rescindir o acordo.

O segundo contrato também apresenta foro na comarca no Oeste Catarinense e pode ser considerado mais simples que o primeiro contrato. Nele, fica especificada a capacidade de alojamento das pocilgas – 150 suínos, devendo os suínos para terminação ser fornecidos na quantidade acordada entre as partes

contratantes, mas sempre de acordo com a programação e a necessidade da empresa abatedora. Ou seja, na prática, a empresa abatedora fornece a quantidade de suínos que ela deseja para seu processo produtivo. Essa necessidade é relacionada diretamente com a oferta e a procura existentes no mercado na ocasião da transação. Os suínos para povoamento devem apresentar idade entre 50 e 77 dias, e o criador deverá engordá-los até que atinjam peso entre 70 e 150 quilos (assim como no primeiro contrato), ficando impedido de cedê-los ou vendê-los a terceiros.

Em caso de doença, mortalidade ou qualquer outra situação anormal com o lote de suínos, o integrado deve comunicar o fato à empresa parceira em até 12 horas, para esta tomar as providências cabíveis (um prazo maior que no primeiro contrato). O acompanhamento da recria e engorda dos leitões é facultado à empresa, mas o produtor rural deve garantir-lhe livre e permanente acesso às pocilgas para avaliação de técnicos. No processo de retirada, o produtor rural deve disponibilizar ao menos duas pessoas para a apanha, sendo essas por sua conta e risco. Deverá cumprir também o período de jejum pré-abate, de acordo com as normas do Ministério da Agricultura, havendo desconto correspondente ao número de animais que não atendam a essas exigências.

No segundo contrato, o cálculo dos resultados é semelhante ao primeiro em grande parte dos aspectos. Uma das diferenças consiste no fato de que não há distinção dos suínos em cinco lotes de tipos diferentes. O pagamento, por sua vez, se dá a partir do terceiro dia útil após o abate do lote de suínos entregue, sendo a dívida da empresa considerada quitada caso não haja impugnação dentro do prazo de três dias após o valor do depósito. Todavia, não se menciona a obrigatoriedade do comprovante de depósito. Esse fator, essencial para a empresa abatedora, pode originar querelas futuras, especialmente quando a reputação do produtor rural é considerada desconhecida.

O terceiro contrato possui foro na Comarca do Oeste Catarinense e relaciona-se ao processo de integração na modalidade de compra e venda em UPL. Nesse acordo, produtor rural se responsabiliza pela compra de reprodutores (suínos adultos destinados à reprodução), rações, concentrados, medicamentos, premix (composto vitamínico e mineral usado na fabricação de rações) e demais insumos indicados pela empresa abatedora; pelas despesas com a mão de obra para o desenvolvimento do plantel; pela água, energia elétrica; pelas obrigações de eventuais questões ambientais; pelo cumprimento das obrigações técnicas especiais (estipuladas no contrato); e pela mão de obra para a realização da apanha dos suínos terminados na ocasião da retirada. A empresa abatedora, por sua vez, é responsável pelo transporte dos animais e dos insumos, pelos gastos relativos à assistência técnica e pela contratação de pessoal para a tarefa de classificação e pesagem dos suínos entregues.

O produtor rural se compromete a vender à empresa agroindustrial uma quantidade mensal de 280 leitões de ambos os sexos, que devem ser produzidos a partir dos reprodutores e devem estar na faixa de peso entre 18 e 28 quilogramas, com idade máxima de 70 dias. Os animais são classificados por um técnico contratado pela empresa, de acordo com as especificações exigidas pelo mercado

produtor. O contrato apresenta uma tabela com os índices referentes a cada uma das faixas de peso atingidas pelos leitões individualmente, importantes para a verificação do percentual concernente ao produtor rural na parceria.

A empresa compromete-se a comprar toda a produção que atenda às especificações preestabelecidas, de acordo com as exigências do mercado. Contudo, desonera-se da responsabilidade de comprar leitões desclassificados, com doenças infectocontagiosas, com impedimento das autoridades sanitárias, ou leitões com peso inferior a 18 quilos. Esses últimos devem aguardar lotes posteriores, a fim de ganhar peso.

A agroindústria assume o compromisso de pagar 1,55 vezes o preço do suíno vivo (kg) praticado no mercado regional, desde que os animais atendam a determinados critérios, e 1,60 casos atendam a critérios especiais, como estarem separados por sexo, terem sido tratados com rações especiais e estarem marcados com tatuagem que identifique a propriedade. Essa variação de 5% é explicada nos dois adendos ou termos aditivos que acompanham o contrato em questão. No primeiro adendo são mais bem especificadas as questões relativas às tabelas utilizadas para a estipulação dos índices utilizados no processo de partilha dos resultados. No segundo termo aditivo, há duas tabelas: uma com um rol de "competências" a serem atingidas pelo produtor rural (com as categorias item, critério e modo de avaliação, seu responsável e periodicidade com que será feita); uma segunda tabela apresenta o percentual ganho pelo produtor rural com o atendimento e cumprimento de cada uma dessas competências, de acordo com os pontos ganhos. Com 10 pontos – numa escala técnica estabelecida em contrato e estipulada pelos técnicos da empresa -, o produtor rural ganha um acréscimo de 0,5% na sua remuneração básica – 1,55 vez o preço do suíno vivo. A partir daí, para cada ponto adicional que o produtor rural consegue, há um aumento de 0,05% na sua remuneração. A pontuação máxima que pode ser obtida pelo produtor é 100 – que corresponde a um acréscimo de 5% na remuneração básica.

Esse sistema de pontuação procura atender aos objetivos da empresa – garantir que critérios de qualidade estabelecidos sejam cumpridos pelo seu parceiro na transação, estimulando-o com remunerações "bônus". Desse modo, o atendimento dos critérios de qualidade pelo produtor rural eleva a produtividade e gera maior rentabilidade para ambas as partes.

Quanto ao preço de reprodutores e rações, o produtor rural paga à empresa o valor dos reprodutores suínos de acordo com uma tabela específica própria, ficando o preço dos reprodutores entre 1,65 e 1,86 vez o valor do quilo de suíno vivo. As rações fornecidas pela empresa devem ser equivalentes ao preço e à qualidade compatíveis com o mercado, com preço em conformidade com a tabela de rações e insumos, com desconto de 5% para pagamentos à vista no caso de insumos que não sejam de milho para consumo, farelo de soja e farelo de trigo. Essas tabelas são ajustadas periodicamente, conforme a conjuntura de mercado e a viabilidade técnica.

Análise das transações segundo seus atributos

Quanto à especificidade dos ativos físicos, verificou-se que, para as empresas dos três contratos estudados, os animais a serem criados são medianamente específicos, uma vez que a agroindústria depende dos suínos para poder dar prosseguimento às suas atividades de processamento. Entretanto, a empresa geralmente vincula suas atividades não apenas a um único produtor rural – o que poderia gerar o problema de refém (*hold up*), situação quando uma das partes se aproveita da importância do produto transacionado para sua contraparte para conseguir ganhos extras. Ao invés disso, a empresa firma contratos com vários produtores, de modo que, caso um desses produtores interrompa as suas atividades, a agroindústria não seja demasiadamente prejudicada.

Nos contratos de produção suinícola integrada no modelo UT por meio de parceria, os ativos físicos apresentam-se medianamente específicos, especialmente em se tratando das instalações e dos equipamentos pertencentes ao produtor rural. Esses não podem ser realocados para uma atividade terceira sem haver uma perda de valor. No caso do terceiro contrato (compra e venda em UPL), entretanto, o produtor rural deve comprar a maior parte dos insumos de produção, como rações e reprodutores, o que gera uma alta especificidade dos ativos.

Os ativos físicos encontram-se também relacionados, nesse caso, aos ativos dedicados, e relacionam-se aos investimentos que a agroindústria realiza para que a transação com o produtor rural realmente se efetive (especialmente nos casos de parceria em UT), aos custos que o produtor rural tem de adequar às suas instalações e equipamentos às normas da empresa e do Ministério da Agricultura e, nos casos de compra e venda em UPL, aos custos que o produtor rural tem em comprar reprodutores, rações, concentrados, insumos, medicamentos, premix (composto vitamínico e mineral utilizado para fabricação de ração) e outros. Assim, pode-se considerar a especificidade de ativos dedicados média, pois ambas as partes têm custos irrecuperáveis caso a transação se interrompa. No caso do terceiro contrato, como o produtor rural arca com a maior parte dos custos de produção e alocação de insumos, a especificidade dos ativos dedicados é alta, enquanto para a empresa essa especialidade é baixa, devido ao fato de que transfere a maior parte dos gastos para o produtor rural.

A especificidade locacional é alta, pois se relaciona diretamente aos custos de logística que são custeados, em grande parte, pela empresa abatedora. Apesar de tal especificidade não estar explícita nos contratos, é de grande importância para a empresa, que tende a preferir realizar transações com suinocultores que estejam localizados próximos às unidades abatedoras e cujo tempo de transporte (incluindo aqui condições de estradas, vias de acesso e rodovias) não interfira na qualidade do produto. Simultaneamente, calcula-se que as condições de rodagem das estradas, rodovias e demais vias de acesso à propriedade do integrado devam ser satisfatórias, de modo a promover maior facilidade no processo de escoamento da produção e reposição de plantel.

De modo semelhante, avalia-se a especificidade temporal como alta nos três contratos, pois o período de tempo no qual a carga de suínos sofre transporte

da propriedade do suinocultor até o local de abate não pode ser demasiadamente elevado, sob o risco de que parte da carga – ou mesmo toda ela – pereça em consequência da falta de alimentação, de água ou de acidentes de percurso, entre outras causas. Desse modo, a empresa tenciona realizar o transporte dos suínos no menor prazo de tempo possível, a fim de evitar ou reduzir perdas com a carga viva.

A especificidade de marcas apresenta-se elevada para as empresas agroindustriais dos três contratos estudados. Como realizam amplas trocas comerciais no exterior, cuja qualidade dos produtos é fundamental para a consolidação de sua fatia de mercado e conquista de novos consumidores, especialmente em mercados exigentes, as empresas se preocupam com a imagem de sua marca frente aos seus consumidores. Perante o produtor rural, as empresas também tendem a adotar comportamento semelhante, cumprindo as regras contratuais de maneira idônea, de modo a propiciar uma boa reputação inclusive com os suinocultores.

A especificidade de ativos humanos pode ser considerada baixa para os produtores rurais dos contratos examinados, uma vez que basta seguir os procedimentos técnicos, sanitários e ambientais recomendados pelos técnicos da agroindústria. Cabe ao produtor rural a identificação de situações anormais com o plantel, como nos casos de mortalidade anormal, e comunicar o fato aos técnicos indicados pela empresa, que tomarão as medidas cabíveis. Para esses últimos, a especificidade dos conhecimentos que detêm sobre a atividade e seus padrões é elevada, uma vez que as normas sobre a atividade suinícola servem única e exclusivamente para a atividade suinícola, não podendo ser reempregadas em uma atividade terceira.

As transações nos contratos de parceria em UT são recorrentes e realizam-se durante um prazo indeterminado. Por essa razão, considera-se média a frequência das transações. O terceiro contrato (compra e venda em UPL) possui um prazo de vigência de três anos, renovando-se automaticamente por período igual se não houver manifestação em contrário por parte de um dos agentes. Ademais, os ciclos transacionais são relativamente pequenos, a relação entre os agentes é constante. Por esse motivo, a frequência do terceiro contrato é considerada alta.

Incerteza: Os contratos um e dois possuem diferenças significativas quanto a diversas cláusulas, sendo o primeiro mais complexo que o segundo. Esse se ausenta em diversos termos, sendo alguns de importância relativamente alta na transação em si, como os incentivos ao produtor rural na partilha dos resultados, na verificação dos insumos fornecidos pela empresa e em outros mais. Talvez haja reputação firmada entre os agentes que justifique a ausência de algumas cláusulas, mas tal fato não é especificado no contrato. Por esses motivos, considera-se baixa a incerteza no contrato 1 e média no contrato 2. O contrato de compra e venda em UPL, por sua característica diferenciada, possui um nível de complexidade maior, possuindo vários elementos para sanar dúvidas (até mesmo pela presença de um glossário e de adendos), que servem para reduzir as incertezas a respeito do futuro transacional. Isso se refere especialmente no aspecto tangente à repartição

dos resultados, muito bem especificada e que faz menção a diversos tipos de casualidades que podem acontecer futuramente no processo transacional. Por esse motivo, a incerteza no último contrato é baixa.

Considerações finais

Este artigo analisou dois contratos relacionados à terminação de suínos (modalidade de contrato UT) e um contrato referente a compra e venda de leitões em modalidade UPL, sob a óptica da Nova Economia Institucional (NEI). Foram selecionados três contratos do Estado de Santa Catarina (Brasil), de empresas que realizam o processo de criação de suínos na forma de integração (ou parceria).

A análise comparativa dos contratos em UT revelou a existência de cláusulas que deveriam ser mais bem elaboradas, a fim de dirimirem dúvidas acerca de questões especiais, em especial no segundo contrato. Nesse, deveriam ser estabelecidas formalmente regras quanto às multas ao produtor rural, às responsabilidades pelo destino dos dejetos suínos, à utilização correta dos insumos produtivos, à trafegabilidade das vias de acesso e aos casos de acidentes com os animais. Deveria ser estabelecido, também, um prazo para o repovoamento das granjas, evitando que o produtor fique à mercê da empresa, sem saber quando virá o próximo plantel.

Os contratos de integração em UT apresentam dimensões transacionais, no geral, semelhantes. Ambos apresentam especificidade de ativos físicos média, especificidade dos ativos dedicados média, especificidade locacional, temporal e de marcas altamente específica para a empresa, especificidade de ativos humanos elevada para os técnicos especializados da empresa e baixa para os suinocultores. A frequência é considerada média, com contratos de prazo indeterminado e de transações recorrentes com ciclos de curto período. A incerteza, último atributo a ser analisado, mostrou que os contratos possuem níveis de incerteza díspares, uma vez que o primeiro contrato possui definições de normas, regras e responsabilidades que o segundo contrato não possui. Por essa razão, o contrato primeiro foi avaliado com baixa incerteza e o segundo, com média incerteza.

O contrato de modalidade de compra e venda em UPL mostra que a especificidade de ativos físicos é média para a empresa, porém alta para o produtor rural. A especificidade de ativos dedicados é também alta para este último, que arca com vários custos a fim de se adequar às normas da empresa. Assim como nos dois primeiros contratos, a especificidade de marcas da empresa, a especificidade locacional, temporal e de ativos humanos dos técnicos revelou-se alta. A frequência é recorrente, com ciclos mensais e prazo de duração de três anos, sendo, por essa razão, considerada alta. Por sua vez, a incerteza é considerada baixa, pois há a preocupação de estabelecer cláusulas sobre as mais variadas situações que podem acontecer *ex-post* à transação ter-se firmado.

Espera-se, por fim, que este trabalho tenha propiciado contribuições aos pesquisadores da Nova Economia Institucional e da suinocultura catarinense.

Almeja-se produzir, futuramente, abordagens sob o mesmo prisma com um maior número de contratos, examinando novas contextualizações.

Referências

ARAÚJO, F. Uma análise econômica dos contratos – a abordagem econômica, a responsabilidade e a tutela dos interesses contratuais. In: TIMM, L. B. (org) Direito e Economia. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2008, p. 97-174.

COASE, R. H. The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. G. (Ed.). The nature of the firm origins, evolution, and development. New York: Oxford University Press, 1993, 256 p.

FAGUNDES, J. Economia institucional: custos de transação e impactos sobre política de defesa da concorrência. IE/UFRJ, 1997. Texto para discussão 407. Disponível em <www.ie.ufrj.br/grc/publicacoes.php>. Acesso em: 04 dez. 2008.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. Competitividade: mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular, 1997.

GIL, A. C. Técnicas de pesquisa em economia. São Paulo: Atlas, 1988. 180 p.

GOMES, O. Contratos. 20 ed. São Paulo: Forense Jurídica. 2002

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Produção da Pecuária Municipal. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ppm/2010/default_zip_uf.shtm>. Acesso em: 02 abr. 2011.

_____. Indicadores IBGE. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/agropecuaria/producaoagrpecuaria/abate-leite-couro-ovos_201201_publ_completa.pdf>. Acesso em: 02 ago. 2012.

MIELE, M.; WAQUIL, P D. Transação entre suinocultor e agroindústria em Santa Catarina. Concórdia – SC: Embrapa Suínos e Aves, 2006 (Comunicado Técnico 428).

_____. Estrutura e dinâmica dos contratos na suinocultura de Santa Catarina: um estudo de casos múltiplos. Estudos econômicos. São Paulo. v. 37, n. 4, p. 817 – 847, dez. 2007.

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

PEREIRA, S. M.; ROCHA JÚNIOR, W. F.; MIELE, LOBO, D. S. Análise de contratos da suinocultura sob a óptica da Nova Economia Institucional. In: XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural – SOBER, 2008, Rio Branco, Acre.

ROCHA JÚNIOR, W. F.; CARVALHEIRO, E. M.; STADUTO, J. A. R.; OPAZO, M. U. Avaliação de contrato: uma abordagem utilizando a análise fatorial de correspondência. *Revista de Economia e Sociologia Rural*. Brasília. v. 47, p. 455-480, 2008.

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

RODRIGUES, V. *Análise Econômica do Direito: uma Introdução*. Coimbra: Almedina, 2007. p. 123-156

ROPPO, E. *O contrato*. Almeida: Coimbra. 1977.

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

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

_____. *The Mechanism of Governance*. New York: Oxford University Press, 1996.

Recebido em 24/02/2010.

Aprovado para publicação em 02/05/2012.

Sobre os autores:

Weimar Freire da Rocha Júnior

Docente do Curso de Graduação em Ciências Econômicas e do Programa de *Stricto Sensu* em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná *Campus* de Toledo. Pesquisador Produtividade CNPq. Membro dos grupos de pesquisa GEPEC e TransLOG.

Rua da Faculdade, 645 - Toledo – PR – Brasil - CEP: 85903-000.

E-mail: wrochajr2000@gmail.com.

Christian Luiz da Silva

Docente do Departamento de Gestão e Economia e do Programa de Pós-Graduação em Tecnologia, Planejamento e Governança Pública pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná, *Campus* Curitiba. Membro dos grupos de pesquisa Gestão Pública e Desenvolvimento, Sustentabilidade Socioambiental e Econômica: Direito e Tecnologia.

Av. Sete de Setembro, 3165 – Curitiba – PR – Brasil – CEP: 80230-901.

E-mail: christiansilva@utfpr.edu.br

Maurício Vaz Lobo Bittencourt

Docente do Departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Membro do grupo de pesquisa: Núcleo de Economia Internacional e Desenvolvimento Econômico (NEIDE).

Av. Prefeito Lothario Meissner, 632 – Curitiba - PR – Brasil – CEP: 80210-170.

E-mail: mbittencourt@ufpr.br

Cléverson Michel da Macena

Bacharel em Ciências Econômicas pela Unioeste/ *Campus* de Toledo. Foi bolsista PIBIC-CNPq. Membro do grupo de Pesquisa TransLOG – Transporte, logística e modelagem de sistemas.

Rua da Faculdade, 645 - Toledo – PR – Brasil - CEP: 85903-000.

E-mail: michel_macena1@hotmail.com.