

I Encontro Internacional de Gestão, Desenvolvimento e Inovação

12 a 14 de setembro de 2017- Naviraí-MS



ARRANJOS NO SISTEMA AGROINDUSTRIAL BOVINO: uma análise na cadeia produtiva de carnes especiais no Norte do Paraná

Jaiane Aparecida Pereira
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS) – Câmpus de Naviraí
Universidade Estadual de Maringá (UEM)
jaiane.pereira@ufms.br

Vanessa Siviero
Universidade Estadual de Maringá (UEM)
vanessasiviero.vs@gmail.com

Sandra Mara Schiavi Bánkuti
Universidade Estadual de Maringá (UEM)
smsbankuti@uem.br

José Paulo de Souza
Universidade Estadual de Maringá (UEM)
jpsouza@uem.br

Amanda Ferreira Guimarães
Universidade Estadual de Maringá (UEM)
amandafguimaraes@live.com

Eixo Temático: Desenvolvimento local e regional

A necessidade de satisfazer as crescentes exigências do consumidor traz novos desafios às organizações, inclusive no setor agropecuário (BRAGA, 2010), que precisa buscar novas estratégias para competir no mercado, tais como a diferenciação. No caso do sistema agroindustrial (SAG) da carne bovina a maioria das transações, tradicionalmente ocorre no mercado *spot* (SAES; SILVEIRA, 2014), fato que vem mudando na busca por sistemas diferenciados, voltados à qualidade. Esses sistemas envolvem maior especificidade de ativos e atributos difíceis de serem mensurados, demandando arranjos mais complexos.

Uma alternativa foi o desenvolvimento de alianças mercadológicas, que consistem na ação conjunta entre pecuaristas, frigoríficos e supermercados com o objetivo de levar uma carne de origem conhecida e de qualidade para os consumidores (ROCHA *et al.*, 2001). Almeja-se, nessa orientação, agregar valor ao produto, reduzir o tempo da chegada do produto ao consumidor final, melhorar os insumos, entre outros (FERREIRA; BARCELLOS, 2006).

O SAG bovino é caracterizado pela complexidade e diversidade (CALEMAN; ZYLBERSZTAJN, 2012), sendo os maiores obstáculos o oportunismo e a falta de confiança

entre as partes, ocasionando quebras de contratos e impedindo a melhoria da eficiência econômica dos diferentes elos da cadeia. Essa postura proporciona a falta de garantias, reduz a confiança entre os agentes e aumenta o risco de que o combinado não se cumpra, além de adicionar custos de transação¹ (ROCHA *et al*, 2001).

Neste contexto, alguns arranjos voltados à diferenciação dos produtos foram criados no estado do Paraná. Dada a importância desses arranjos para a competitividade da cadeia, o objetivo do presente estudo foi compreender como se apresenta a dinâmica transacional em um SAG de carnes especiais ao se considerar as relações entre uma cooperativa de produção de carnes especiais e seus compradores. Para isso, foi desenvolvido um estudo qualitativo descritivo (TRIVIÑOS, 1987) por meio de entrevistas semiestruturadas com os agentes envolvidos nesse sistema. Foram entrevistados agentes dos três elos da cadeia: um produtor, um gestor da cooperativa e três distribuidores nos meses de outubro e novembro de 2015. A pesquisa embasou-se nas teorias: Economia dos Custos de Transação (ECT) (WILLIAMSON, 1985); Economia dos Custos de Mensuração (ECM) (BARZEL, 2005).

Como resultado identificou-se que, nesse SAG os segmentos de produção de bovinos, de processamento e comercialização se organizam na forma de cooperativa. A cooperativa possui sede em Londrina e conta com 25 produtores. A transação entre produtor, cooperativa e distribuidor, acontece da seguinte maneira: a cooperativa compra o gado do produtor que faz parte da cooperativa, abate em um frigorífico terceirizado e exclusivo, e vende como carcaça para supermercados e açougues da região. O segmento de distribuição é formado por supermercados, boutiques de carnes e açougues. A cooperativa produz e comercializa mensalmente cerca de 700 cabeças de gado mensais, o que equivale cerca de 180 mil quilos de carne, que deve atender aos padrões definidos para sua comercialização como carne diferenciada.

Com relação às transações entre os agentes nesse SAG, dentro dos pressupostos da ECT, observou-se, na relação entre o segmento produtor e processamento, que a estrutura de governança se assemelha à integração vertical, mas com transações envolvendo os cooperados na forma de contratação. A partir das condições estabelecidas nas atas das reuniões da cooperativa, são controlados todos os aspectos, desde raça e quantidade a ser comercializada até dimensões específicas do gado. Entretanto, ao se considerar a ECM, identifica-se que a escolha dessa estrutura não se relaciona aos problemas de mensuração das dimensões

¹ Williamson argumenta que custos de transação são diferentes dos custos de produção. Os custos de transação “são os custos de funcionamento do sistema econômico” (WILLIAMSON, 1985, p. 18). Esses custos podem ser *ex-ante* e *ex post* à transação.

transacionadas, mas notadamente à busca pela garantia de fornecimento e recebimento. Como as partes são economicamente independentes, a cooperativa é, dentro da teoria utilizada, uma forma híbrida. Nesse caso há contrato (enquanto arranjo contratual), mas não há termo contratual (contrato escrito). Esse “contrato” define os padrões que orientam a mensuração (raça, idade, gordura, peso, sexo).

No caso das relações entre a cooperativa e os distribuidores, a transação acontece via mercado *spot*, pois, as empresas distribuidoras realizam suas compras no mercado assim que sentem necessidade. Porém, há certa preferência pela marca da cooperativa, podendo a transação também ser considerada como uma forma híbrida, envolvendo recorrência.

Conclui-se que, no arranjo analisado, as relações do segmento produtor se organizam na forma de cooperativa, envolvendo terceirização da atividade de abate, e a função de comercialização, pela cooperativa, com diferentes distribuidores. Para a relação entre produtor e processador as atas na cooperativa definem as condições e as dimensões a serem avaliadas, o que pode ser considerado uma contratação, definindo uma estrutura de governança diferente do mercado *spot*, presente no sistema tradicional. Na relação cooperativa e comprador, as dimensões, embora não avaliadas na transação, são reconhecidas como diferenciadas e analisadas no preparo ou desmonte pelo distribuidor e garantem a continuidade da transação.

REFERÊNCIAS

BARZEL, Y. **Organizational Forms and Measurement Costs**. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, v. 161, n. 3 pp. 357-373, 2005.

BRAGA, J. M. Redes, alianças estratégicas e intercooperação: o caso da cadeia produtiva da carne bovina. **Revista Brasileira de Zootecnia**, v. 39, p. 11-16, 2010.

CALEMAN, S. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. Falta de garantias e falhas de coordenação: evidências do sistema agroindustrial da carne bovina. **RESR**. Piracicaba, São Paulo. v. 50, n. 2, p. 223-242, 2012.

FERREIRA, G. C.; BARCELLOS, M. D. Vantagens e desvantagens das alianças estratégicas: uma análise sob a ótica dos agentes da cadeia produtiva da carne bovina. **Organizações Rurais & Agroindustriais**. Lavras, v. 8, n. 1, p. 117-130, 2006.

ROCHA, J. C. M. de C.; NEVES, M. F.; LOBO, R. B. Experiências com alianças verticais na coordenação da cadeia produtiva da carne bovina no Brasil. In: INTERNATIONAL CONFERENCE ON AGRI-FOOD CHAIN/NETWORKS ECONOMICS AND MANAGEMENT, 3., **Anais...** Ribeirão Preto, 2001.

SAES, M. S. M.; SILVEIRA, R. L. F. Novas formas de organização nas cadeias agropecuárias

brasileiras: tendências recentes, **Estudos Sociedade e Agricultura**, v. 22, n. 2, p. 386-407, 2014.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

WILLIAMSON, O. E. **The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. China Social Sciences Publishing House. Chengcheng Books LTD, 1985.