

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL - UFRGS  
CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS EM AGRONEGÓCIOS - CEPAN  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS - PPGAN

**MUDANÇA NO AMBIENTE INSTITUCIONAL DO  
AGRONEGÓCIO DE PÊSSEGOS NA REGIÃO DE PELOTAS  
A PARTIR DA FORMAÇÃO DO MERCOSUL**

Jerusa Zerbielli

Porto Alegre

2005

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL - UFRGS  
CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS EM AGRONEGÓCIOS - CEPAN  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS - PPGAN

**MUDANÇA NO AMBIENTE INSTITUCIONAL DO  
AGRONEGÓCIO DE PÊSSEGOS NA REGIÃO DE PELOTAS  
A PARTIR DA FORMAÇÃO DO MERCOSUL**

Jerusa Zerbielli

Orientador: Prof. Dr. Paulo D. Waquil

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Agronegócios.

Porto Alegre

2005

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)  
Responsável: Biblioteca Gládis W. do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS

Z58m

Zerbielli, Jerusa

Mudança no ambiente institucional do agronegócio de pêssegos na região de Pelotas a partir da formação do Mercosul / Jerusa Zerbielli. – Porto Alegre, 2005. 124 f. : il.

Orientador: Prof. Paulo D. Waquil.

Dissertação (Mestrado em Agronegócios) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios, Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Porto Alegre, 2005.

1. Economia institucional. 2. Comercialização : Pêssego. 3. Produção : Pêssego. 4. Agronegócios. I. Waquil, Paulo Dabdab. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios. Programa de Pós-Graduação em Agronegócios. III. Título.

CDU 634.25

Mudança no Ambiente Institucional do Agronegócio de Pêssegos na Região  
de Pelotas a partir da Formação do Mercosul

Jerusa Zerbielli

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa  
de Pós-Graduação em Agronegócios da  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul como  
requisito parcial para obtenção do título de Mestre  
em Agronegócios.

Aprovada em: Porto Alegre, 10 de janeiro de 2006.

CONCEITO: B

---

Prof. Dr. Eugênio Ávila Pedrozo  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

---

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva  
Pontifícia Universidade Católica - PUC

---

Prof. Dr. Paulo Rigatto  
Universidade Federal de Pelotas - UFPEL

---

Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil – Orientador  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS

Ao meu pai Natal, à minha mãe Anair  
e ao meu amor Diego.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente à Deus, pela vida e pelas oportunidades.

Agradeço também ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, na pessoa da Profª Tânia Nunes da Silva, por acreditar em meu trabalho e em minha capacidade. Os incentivos dados, foram de suma importância para minha formação no programa de pós-graduação.

Ao incansável esforço do meu orientador, às vezes em conversas demoradas, estressantes, mas sem dúvidas valiosas para este trabalho. Gostaria que você soubesse Professor Paulo que você foi um verdadeiro mestre. Aos demais professores do Programa, assim como aos meus colegas mestrandos e doutorandos pelas contribuições nas disciplinas, ou em conversas pelos corredores. Suas contribuições também foram responsáveis para o meu crescimento.

Um agradecimento especial ao SINDOCOPEL, à EMBRAPA, à EMATER, ao Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Pelotas, à COOPERFRUTIS e à AGPP, pelo tempo dispendido em me atender. Devo agradecer, também de forma especial, às indústrias de conservas que gentilmente responderam meu questionário. Saibam que sua participação viabilizou esta pesquisa.

Quero agradecer aos meus pais e ao meu grande amor, assim como aos meus amigos, que embora não tenham participado diretamente de minha pesquisa, vocês também foram os responsáveis por esta ter sido concluída, uma vez que me deram a sustentação emocional necessária no decorrer do trabalho.

A todos meu sincero muito obrigado!

## RESUMO

O presente estudo tem como referencial teórico a Nova Economia Institucional, campo no qual as instituições importam e impactam sobre o comportamento dos agentes. A teoria foi iniciada por Ronald Coase e aprofundada por autores como Douglass North e Oliver E. Williamson com a proposição da Teoria dos Custos de Transação. A TCT é testada empiricamente por autores brasileiros em agronegócios locais. A exemplo disso, este estudo observou as dificuldades enfrentadas pelo agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas e procurou explicá-las através das mudanças no ambiente institucional no qual o agronegócio está inserido. Estas mudanças podem estar atreladas à formação do Mercado Comum do Sul e, de forma a observar a existência de tais relações, a dissertação contou com dois instrumentos de pesquisa, um aberto aplicado nas organizações promotoras de políticas, e o outro fechado aplicado nas indústrias processadoras de pêssego. Estes instrumentos foram construídos de forma a captar as características das transações, como especificidade dos ativos, frequência com que as transações ocorrem e o risco e a incerteza, como também as características dos agentes, como oportunismo e racionalidade limitada, além da participação das instituições, o papel das organizações e as tecnologias utilizadas neste agronegócio.

Como resultados da pesquisa observou-se que a estrutura de governança existente neste agronegócio, originada de interação entre as características das transações e dos agentes tende de mista a hierárquica, uma vez que as transações são recorrentes e a especificidade dos ativos é intermediária. O risco e a incerteza na produção do pêssego, estão associados ao clima e, o de comercialização do pêssego processado está associado ao oportunismo, daí a realização de contratos com este elo do agronegócio. Por fim, conclui-se que a formação do MERCOSUL e a abertura econômica dificultaram a situação do agronegócio de pêssegos de Pelotas, pois em nível de bloco não foram criadas instituições que favorecessem a atuação deste agronegócio em mercados globalizados. Este despreparo é resultado de instituições locais desfavoráveis à estrutura de governança minimizadora dos custos das transações, que deveria ser mais hierárquica, ou integrada, do que a atual.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional, Integração Regional, Pêssego.

## **ABSTRACT**

The present study has as theoretical reference the New Institutional Economics, field on which the institutions import and impact over the agent's behavior. The theory was initiated by Ronald Coase and deepened by authors like Douglass North and Oliver E. Williamson through the Theory of Transaction Costs. The TCT is tested empirically by Brazilian authors in local agribusiness. To show an example of this, the study observed the difficulties faced by the peach agribusiness in the region of Pelotas and searched to explain them through the changes in the institutional environment on which the agribusiness is inserted. These changes can be linked to the formation of the South Common Market and, in a way to observe the existence of such relations, the dissertation relied on two instruments of research, one open applied to the organizations promoter of policies, and the other closed applied to the processed peach industries. These instruments were built in a way to catch the transactions characteristics, like specificity of the assets, frequency in which the transactions happen and the risk and the uncertainties, as well as the agents' characteristics, like opportunism and limited rationality, besides the participation of institutions, the role of the organizations and the technologies used in this agribusiness.

Upon completion of the study, it was observed that the structure of governance existing in this agribusiness, originated from interaction between the characteristics of the transactions and the agents tends from mixed or hybrid to hierarchic, once the transactions are recurrent and the specificity of the assets is intermediate. The risk and the uncertainties in peach production are associated with the climate and the ones in processed peach commercialization are associated with opportunism, thus the realization of contracts with this link of agribusiness. At last, it follows that the formation of MERCOSUL and economic opening bring difficulties to the situation of Pelotas peach agribusiness, because institutions in the level of the block weren't created to prepare it to compete in global markets. This unpreparedness is result of local institutions unfavorable to the governance structure depreciated of the transactions costs that should be more hierarchic or integrated than the actual.

Key words: New Institutional Economics, Regional Integration, Peach.



## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 - Relações Existentes entre o Estado, as Instituições e o Desempenho Econômico .....	25
Figura 2 - Instituições, Ambiente Institucional e Resultado Econômico .....	30
Figura 3 - Indução das Formas de Governança .....	33
Figura 4 - Esquema Contratual Simplificado .....	35
Figura 5 - O Ambiente Institucional .....	75
Figura 6 - Forma de Atuação das Organizações no Agronegócio na Região de Pelotas .....	97

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 - Formas Eficientes de Governança .....	34
Quadro 2 - Formas de Integração de Países (Estágios Sucessivos) .....	43
Quadro 3 - Fluxos Comerciais do MERCOSUL, em US\$ milhões .....	47
Quadro 4 - Principais Municípios Produtores de Pêssego no Estado .....	62
Quadro 5 - Produção Brasileira de Pêssegos .....	64
Quadro 6 - Produção de Frutas Frescas, em Toneladas .....	65
Quadro 7 - Produção e Importação de Pêssegos em Calda .....	66

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Produção de Pêssegos em Conserva na Região de Pelotas .....	63
Gráfico 2 - Faturamento Bruto da Empresas, em % .....	79
Gráfico 3 - Perda de Receita pela não Utilização do Pêssego em Doce, em% .....	79
Gráfico 4 - Principais Riscos Envolvidos na realização das Compras de Pêssego, em % .....	80
Gráfico 5 - Principais Riscos Envolvidos na Produção de Pêssego, em % .....	81
Gráfico 6 - Principais Motivos para a Realização dos Contratos com os Produtores, em % .	82
Gráfico 7 - Destino do Pêssego Processado na Região de Pelotas, em % .....	83
Gráfico 8 - Principais Canais de Comercialização Adotados pelas Empresas, em % .....	83
Gráfico 9 - Riscos Envolvidos nas Vendas do Pêssego Processado, em % .....	84
Gráfico 10 - Existência de Contratos nas Vendas do Pêssego Processado, em % .....	84
Gráfico 11 - Principais Custos Envolvidos na Comercialização do Pêssego .....	85
Gráfico 12 - Formas de Interação com os Demais Agentes do Agronegócio .....	86
Gráfico 13 - Evolução das Relações de Cooperação com os Demais Agentes do Agronegócio .....	87
Gráfico 14 - Evolução das Relações de Cooperação entre as Empresas Conserveiras .....	88
Gráfico 15 - Desempenho do Sistema Legal e do Poder Judiciário .....	90
Gráfico 16 - Custos do Sistema Legal e do Poder Judiciário .....	90
Gráfico 17 - Políticas Governamentais que Poderiam Contribuir para a Eficiência .....	92
Gráfico 18 - Atuação do Governo Federal, Estadual e Municipal na Promoção de Políticas .	92
Gráfico 19 - A Criação do MERCOSUL e as Estratégias das Empresas de Conservas .....	92
Gráfico 20 - Principais Obstáculos que Impedem uma Integração maior entre as Empresas ..	94
Gráfico 21 - Incorporação de tecnologias pelas Empresas de Conversas .....	95

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>12</b>
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA .....	17
1.2 OBJETIVO GERAL .....	17
<b>1.2.1 Objetivos Específicos</b> .....	<b>17</b>
<b>2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL</b> .....	<b>20</b>
2.1 A EVOLUÇÃO DA TEORIA .....	20
2.2 O AMBIENTE INSTITUCIONAL E OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO .....	28
2.3 O AMBIENTE INSTITUCIONAL NO BRASIL E NO MERCOSUL .....	37
<b>2.3.1 Os Fatos Antecedentes à Criação do MERCOSUL</b> .....	<b>39</b>
<b>2.3.2 As Relações Internas Existentes no MERCOSUL</b> .....	<b>44</b>
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	<b>50</b>
3.1 OBJETO DE ESTUDO .....	51
3.2 COLETA DE DADOS .....	51
<b>4 A FRUTICULTURA NA REGIÃO DE PELOTAS</b> .....	<b>54</b>
4.1 A REGIÃO DE PELOTAS .....	54
4.2 O MERCADO DE PÊSSEGO .....	61
4.3 A CULTURA DO PÊSSEGO .....	67

<b>5 RESULTADOS E DISCUSSÕES .....</b>	<b>71</b>
5.1 AS ORGANIZAÇÕES .....	78
5.2 AS RELAÇÕES ENTRE INSTITUIÇÕES E TECNOLOGIA .....	88
<b>5.2.1 Os Agentes do Ambiente Institucional e suas Inter-relações .....</b>	<b>96</b>
5.3 AS INSTITUIÇÕES NO AGRONEGÓCIO DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS .....	99
<b>5.3.1 As Instituições do Agronegócio de Pêssego em Âmbito de MERCOSUL .....</b>	<b>99</b>
<b>5.3.2 As Instituições Brasileiras para o Agronegócio de Pêssego da Região de Pelotas ....</b>	<b>101</b>
<b>6 CONCLUSÕES .....</b>	<b>103</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>107</b>
APÊNDICE A - Instrumento de Pesquisa Aberto .....	111
APÊNDICE B - Organizações Atuantes no Ambiente Institucional do Agronegócio de Pêssegos na Região de Pelotas .....	112
APÊNDICE C - Instrumento de Pesquisa Aplicado às Indústrias Conserveiras na Região de Pelotas .....	113
APÊNDICE D - Relação das Indústrias Atuantes no Ambiente Institucional do Agronegócio de Pêssegos na Região de Pelotas .....	122
ANEXO A - Organograma do MERCOSUL .....	123
ANEXO B - Mapa Demonstrativo da Região de Pelotas .....	124

# 1 INTRODUÇÃO

*A Nova Economia Institucional opera em dois níveis relacionados: o ambiente institucional (as regras do jogo) e as instituições de governança (WILLIAMSON, 1985).*

A Nova Economia Institucional iniciada por Ronald Coase a partir da observação de que, no mundo real, ao contrário dos pressupostos da Economia Neoclássica, os custos de transação são positivos e as instituições legais, impactam positivamente sobre o comportamento dos agentes econômicos. Os dois trabalhos de Coase “The Nature of the Firm” (1937) e “The Problem of Social Cost” (1960) são considerados os pilares para o avanço nos estudos da Economia dos Custos de Transação e da Análise Econômica do Direito e das Organizações.

Coase, em seus estudos, procurou relacionar Economia, Direito e Instituições e Organizações através da identificação da “firma contratual”, da substituição da função de produção pelo nexo de contratos e da relevância dos direitos de propriedade. Estes apontamentos realizados por Coase em suas obras foram aprofundada por Oliver Williamson, via Teoria dos Custos de Transação. Este autor utilizou um constructo baseado nas características das transações (especificidade dos ativos, frequência e risco) e nas características dos agentes (racionalidade limitada e oportunismo), para explicar as formas de governança a partir da minimização dos custos de produção e transação (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005).

Neste sentido, Williamson inseriu o pressuposto de racionalidade limitada, no qual os problemas futuros dos contratos são resultado da impossibilidade de desenhar contratos completos. Isso justificou a existência de instituições formais e informais disciplinando a interação entre os agentes, e que são responsáveis por minorar os custos das transações. Estes custos são formados pelos custos de desenhar, monitorar e exigir o cumprimento dos contratos e derivam da relação entre as características das transações, dos agentes e das leis. O ambiente institucional nesta análise tem papel relevante, afetando o comportamento e a arquitetura das organizações (os jogadores do ambiente institucional).

A teoria é complementada por estudos posteriores, feitos por vários autores, como Douglass North. Este autor reconhece que as organizações são arquitetadas de modo a buscar

eficiência, e que sua configuração é pautada no ambiente institucional. Assim, aprofunda o estudo nas instituições como também no surgimento de normas e regras sociais, afirmando que os custos das transações estão associados ao desenvolvimento de instituições sólidas (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005).

Já em estudos realizados por autores brasileiros, como por exemplo em Zylbersztajn e Neves (2000), Elizabeth Farina apresenta um modelo de abordagem sistêmica para estudo dos negócios agroindustriais, que se apóia na Teoria da Organização Industrial. Este modelo é adaptado para permitir o estudo das estruturas de governança intersegmentos, uma vez que abrange as organizações que atuam no agronegócio, as instituições e o paradigma tecnológico vigentes. Cabe ressaltar que os ambientes analisados pela metodologia apresentada por Farina não são estáveis, ao contrário, sofrem contínuas alterações, fomentadas pelas organizações que buscam novas instituições, ou mesmo, causada por algum fator externo, como o processo integração regional e abertura econômica no início de 1990. Porém, esta abordagem apresenta de forma isolada os ambientes institucional, organizacional, tecnológico e competitivo, todos estes influenciando as estruturas de governança dos agronegócios. Nesta dissertação, as organizações atuantes no agronegócio de pêssegos, as instituições e as tecnologias vigentes interagem entre si, fazendo parte de um único ambiente, o ambiente institucional.

Além do entendimento merecido pelo referencial teórico, deve-se compreender ainda, que a formação dos blocos econômicos seguiu a tendência inicial da criação de organizações financeiras e comerciais após o término da Segunda Guerra, como decorrência do processo de globalização. Assim, em 1957 foi assinado na Europa, o Tratado de Roma, que deu origem à *Comunidade Econômica Européia* (CEE), a atual *União Européia* (UE); o Tratado de Assunção, em 1991, que deu origem ao *Mercado Comum do Sul* (MERCOSUL); em 1992, o *Acordo Norte-Americano de Livre Comércio* (NAFTA), formado pelo Canadá, Estados Unidos e México, entre outros acordos. De forma geral, estes tratados de integração têm como objetivo a reorganização do comércio local, buscando o crescimento de determinada região.

Vários estudos têm sido feitos para compreender estes, e muitos outros processos de integração, de forma regional ou mundial. Para Sabbatini (2001), tanto a corrente do regionalismo como a do multilateralismo oferecem conceitos teóricos que fundamentam decisões de política econômica defendendo a criação de blocos regionais ou a intensificação das relações

de forma multilateral entre os países. Para a corrente multilateralista é necessário adequar as normas e as regras do comércio mundial ao ideal do livre comércio e a seus benefícios para o bem-estar econômico, evitando restrições, acordos regionais preferenciais e desvios de comércio.

Segundo a corrente regionalista, a formação de blocos regionais tem como objetivo não apenas a criação de zonas de livre comércio, no qual a circulação de bens e serviços é mais ou menos livre entre os países membros do bloco, mas de ações profundas, como a criação de tarifa externa comum, para transações com países de fora do bloco, a coordenação e harmonização de políticas macroeconômicas e setoriais (instituições e ambiente institucional) e num estágio após, a criação de uma moeda comum dentro do bloco. Para a corrente multilateralista, os processos regionais de integração são um caminho para uma integração comercial mundial. Assim, os benefícios da integração regional, dependem do grau de integração entre os países membros. Este grau de integração será resultado de uma série de fatores, como a localização geográfica dos países, os níveis de desenvolvimento econômico e das relações políticas, econômicas e culturais desses países, passando também pela harmonia na criação de instituições que interferem no funcionamento do bloco.

Da mesma forma que para Sabbatini (2001), para Vieira e Carvalho (1997), a integração econômica entre dois ou mais países, através de acordos ou tratados gera relacionamentos mais estreitos entre seus participantes do que com o resto de mundo, resultando em uma crescente interdependência econômica e política. Daí surge a necessidade de instituições que sejam harmônicas e de um ambiente institucional em todos os países do bloco que equilibre o crescimento, estimulando ainda mais o nível de integração. De forma a compreender a interdependência entre os países do MERCOSUL nos interessa entender o papel das instituições e do ambiente institucional no processo de integração regional do MERCOSUL. Portanto, as instituições devem surgir para impedir, ou melhor, reduzir os custos de transação, na medida em que cresce a especialização. Neste sentido, segundo Oliveira e Bacha (2003) quando se analisa porque algumas nações são tão ricas, enquanto outras são pobres, a idéia chave é que, o que as nações produzem dentro de suas fronteiras não é somente aquilo que a quantidade de recursos permite, senão aquilo que as instituições e as políticas públicas permitem.

Para Vershoore Filho (2000), com o processo de integração internacional e a criação do Mercado Comum do Sul – MERCOSUL, em 1990, o Estado do Rio Grande do Sul deixou a

colocação periférica na economia do país, para um centro geo-econômico do bloco, oferecendo vantagens em termos de logística para grupos empresariais interessados no MERCOSUL. As reformas no setor público, portanto, viabilizaram as transformações na economia do Estado, uma vez que passaram a oferecer condições para instalação de algumas indústrias (RÜCKERT, 2004). Cabe salientar também, que pelo processo de integração ser realizado com países com as mesmas características climáticas que as existentes no Rio Grande do Sul, o Estado mostra maior sensibilidade à criação do MERCOSUL, porque alguns produtos agrícolas gaúchos também são produzidos na Argentina, Uruguai e Paraguai. No momento em que o governo brasileiro observa tal sensibilidade, procurou proteger alguns produtos, via uma lista de desgravação, defendido nos vários acordos com os demais países do MERCOSUL.

Porém, o governo mostrou-se apático com relação a alguns setores, ao longo da evolução do processo de integração, como ocorreu com a piscicultura da Região de Pelotas. Em consequência deste ‘esquecimento’, a indústria conserveira da região foi obrigada reestruturar -se por si só. A Região de Pelotas (abrangendo municípios como Canguçu, Pelotas, Morro Redondo, Piratini, Arroio Grande e São Lourenço do Sul) contribuiu, na safra 2003/04, com cerca de 33% do total produzido no Estado, sendo que, 90% do produzido na região, destinou-se à indústria conserveira local. Outras regiões produtoras de pêssegos no Estado, são a Grande Porto Alegre e a Serra Gaúcha. Na região da Grande Porto Alegre, composta por 9 municípios, é produzida a maior parte dos pêssegos para consumo *in natura* e, na Serra Gaúcha compreendendo 32 municípios, a quantidade produzida aproxima-se da produzida na Região de Pelotas, porém com tendência à ascensão. Assim, o Estado tem como principais produtores para o ano de 2003, os municípios Pelotas, Bento Gonçalves, Canguçu, Farroupilha, Morro Redondo e Piratini (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2005).

Cabe ressaltar que, aliadas à produção as indústrias conserveiras localizadas na Região de Pelotas, foco deste estudo, iniciaram sua produção de doces em meados de 1940, vinculadas ao processamento de frutas e legumes, em pequenas propriedades e de modo artesanal. A partir do desenvolvimento gerado pelo pós-guerra, priorizam o processamento de pêssegos. Neste momento, as indústrias passaram a diversificar sua linha de produtos, uma vez que o pêssego é um produto sazonal e perecível. Por volta de 1970, a indústria conserveira inovou com a implantação de pomares empresariais (de propriedade da própria empresa processadora), alterando a relação entre empresa e produtor. Ocorreu, então, um aumento na produção de



pêssegos para doce e uma concentração de produção nas maiores empresas, que aumentaram plantas produtivas e passaram a reaproveitá-las no período de entressafra com o processamento de produtos hortícolas, como morango, batata, cenoura, pepino, aspargos e milho verde.

Ao longo da década de 80, a dificuldade enfrentada pela economia brasileira se fez sentir na indústria conserveira da Região de Pelotas, que reduziu o tamanho do seu mercado. Esta situação negativa é agravada com a abertura econômica iniciada por volta de 1990, que impactou profundamente na indústria da Região, despreparada para competir num mercado aberto (RIGATTO, 2002). Neste momento todos os setores da economia gaúcha encontravam-se em situação desfavorável para competição com produtos importados. O setor industrial, de forma geral, necessitava de investimentos para manutenção dos mercados, porém deparava-se com problemas de infra-estrutura e com um setor público sem disponibilidade financeira. Como forma de ingresso neste processo de internacionalização, o governo estadual reestruturou-se financeiramente através da privatização nas áreas de energia, telecomunicações, operação e manutenção de rodovias e terminais portuários, renegociação da dívida pública, reforma administrativa e atração de investimentos (MÜLLER, 1998).

Se investimentos foram feitos para atração de empresas para o Estado, como no caso da indústria automobilística, outras empresas ficaram fora deste processo de incentivos, como no caso da indústria conserveira da Região de Pelotas. Neste sentido, se por um lado a liberalização comercial e a formação de blocos regionais trazem a preocupação de sustentarem a agroindústria nacional, por outro lado, se forem bem implementadas possibilitam desenvolver o setor capacitando-o a manter mercados e disputar novos nichos mais específicos e rentáveis. Porém, é necessário pensar que neste estudo, trata-se de um agronegócio específico de uma determinada região, com problemas originados *a priori* do processo de integração regional, que foram agravados pelo processo de abertura.

Assim, a pesquisa foi desenvolvida sobre três pilares, a persicultura na Região de Pelotas, a criação do MERCOSUL e o ambiente institucional neste contexto de integração. A persicultura na Região de Pelotas, bem como a produção de conservas de pêsego, são atividades típicas da Região desde 1940. Porém, este agronegócio veio passando por transformações, como a vinda de grandes empresas para a Região, a criação de pomares empresariais e, na década de 80, devido aos problemas econômicos brasileiros, o início de uma seqüência de falências das empresas

conserveiras. Estas transformações foram agravadas na década seguinte, com a formação do MERCOSUL e abertura econômica, que encontrou o agronegócio do pêssego (principalmente os elos da produção e da indústria) despreparado para competir no mercado globalizado. O Brasil, ao assinar o Tratado de Assunção alterou as instituições e o ambiente institucional do agronegócio estudado, abrindo-se para um mercado que exige qualidade e preços competitivos. Este agronegócio, então, ficou à espera de instituições (como por exemplo, acordo para restrições tarifárias e a tarifa externa comum) que protegessem, ou melhor, colaborassem na reestruturação do agronegócio. Portanto, tendo por base estes três pilares, surgiu o problema que instigou esta pesquisa.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Como as instituições presentes no processo de integração regional influenciam o agronegócio de pêssegos na Região de Pelotas – RS?

## 1.2 OBJETIVO GERAL

Identificar as instituições, as organizações e as tecnologias presentes no agronegócio de pêssegos e analisar como elas influenciam este agronegócio na Região de Pelotas.

### 1.2.1 Objetivos Específicos

- i) Identificar as instituições, organizações e tecnologias presentes no agronegócio de pêssegos na Região de Pelotas;
- ii) Verificar como as instituições criadas no processo de integração regional afetam o agronegócio de pêssegos;
- iii) Analisar e caracterizar as mudanças no ambiente institucional do agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas criadas ao longo do processo de integração regional.

A pesquisa baseia-se no pressuposto de que a criação de instituições ou a sua mudança, a partir da formação do MERCOSUL está relacionada com a configuração de um ambiente institucional favorável, ou não, à produção e processamento de pêssegos na Região de Pelotas, assim como, com uma estrutura de governança eficiente. Esta última, segundo estudo realizado por Zerbielli (2002), no caso específico da indústria conserveira do município de Pelotas, estaria atrelada às características do produto, como perecibilidade e sazonalidade, incertezas quanto à qualidade do produto, oferta e custos de produção, como também, a localização dispersa dos pomares e a existência de intermediários. Portanto, pode-se dizer que a estrutura de governança existente na Região de Pelotas estaria muito próxima à determinada a partir deste estudo, que identificou a estrutura de governança para a indústria conserveira localizadas no município de Pelotas, porém espera-se identificar as instituições existentes e as organizações que atuam no agronegócio de pêssegos na Região de Pelotas.

Justifica-se esta pesquisa no sentido em que, a fruticultura para a região de Pelotas vem se consolidando desde antes do processo de integração, porém teve parte de suas dificuldades atreladas ao processo de integração, já que foram alterados as instituições e o ambiente institucional do agronegócio de pêssego da Região de Pelotas. Ou seja, a influência fundamental das instituições sobre o papel do desenvolvimento econômico recai sobre seu papel na indução das decisões de investimento (AZEVEDO, 2000).

Assim, o estudo compõe-se de seis partes. No segundo capítulo estão definidos os pressupostos teóricos utilizados no estudo, apresentando-se os conceitos e as relações existentes entre o ambiente institucional e os custos das transações, onde alterações no ambiente institucional podem causar impactos positivos ou negativos nos custos das transações em que as empresas conserveiras incorrem. Apresenta-se também, o ambiente institucional, isto quer dizer, as normas e regulamentos existentes no Brasil e no MERCOSUL, que se voltam para a o setor agrícola e industrial. Estimou-se pertinente, neste momento do estudo, fazer alguns apontamentos sobre os fatos que antecederam a criação do MERCOSUL e suas atuais relações entre os Estados Partes. Portanto, ao organizar esta dissertação dando ênfase para a Nova Economia Institucional, ressalta-se a importância da teoria e sua viabilidade na aplicação empírica, através do setor de conservas da Região de Pelotas. No terceiro capítulo, justamente demonstra-se a forma como se utilizou e testou empiricamente os pressupostos da Nova Economia Institucional.

No capítulo quatro é apresentado o agronegócio de pêssego da Região de Pelotas, assim como indicadores de produção no Brasil e no Rio Grande do Sul, desde 1990. Trata-se também, de apresentar a criação da Região de Pelotas, e a trajetória da participação desta Região na economia do Estado, uma vez que instituições informais, principalmente, estão diretamente atreladas a cultura presente na região. Por fim, neste capítulo, mostra-se as particularidades da cultura do pessegueiro. No capítulo seguinte, são apresentados os resultados do estudo, a partir da coleta de dados primários e secundários. Neste sentido, apresentam-se as variáveis identificadas a partir do ambiente institucional e assim, a identificação dos agentes atuantes, as instituições existentes e a tecnologia. Por fim, no sexto capítulo, são apresentadas as conclusões deste estudo, mostrando como as instituições criadas à nível de bloco influenciam as indústrias conserveiras da Região de Pelotas.

## 2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

*“The major role of institutions in a society is to reduce uncertainty by establishing a stable (but not necessary efficient) structure to human interaction” (NORTH, 1990, p.6).*

No intuito de responder como as instituições criadas ao longo do processo de integração afetaram o agronegócio de pêssegos na Região de Pelotas, a revisão da literatura que segue perpassa a criação da Nova Economia Institucional na década de 1930 e sua evolução a partir do estudo focado nas instituições e na mudança institucional no Brasil e no MERCOSUL. Assim, na primeira seção são apontados os principais colaboradores da NEI, explicando o que são as instituições e como elas são importantes para a *performance* econômica dos países. Na segunda é definido ambiente institucional e custos de transação, além de fazer relação destes com mudança institucional, instituições e desempenho. Por fim, na terceira são feitas considerações sobre o ambiente institucional no setor frutícola brasileiro e no MERCOSUL, bem como a criação do bloco e as atuais relações existentes.

### 2.1 A EVOLUÇÃO DA TEORIA

A Nova Economia Institucional surge na década de 1930 com Coase, Commons, Knight, Bernard e mais tarde com Hayek. Cada um destes autores teve um papel importante na elaboração do corpo teórico da NEI, como é tida atualmente. A influência Commons foi de grande relevância para o corpo da Nova Economia Institucional, já que passou a privilegiar a transação, como também defini-la a partir de princípios como conflito, mutualidade e ordem (FARINA et al., 1997). Este fato sugere que a transação seja tida como unidade central na análise, isso em um momento em que a firma era vista como uma unidade indivisível.

Segundo Farina et al. (1997), Knight também contribuiu com a teoria, pois procurou distinguir risco de incerteza e por prenciar os *insights* de Coase, ao afirmar que o principal motivo para se entender as organizações econômicas seria o propósito de redução do desperdício. Em seguida outros dois autores contribuíram para a NEI: Hayek e Bernard, que introduzem a

questão da adaptação às mudanças no ambiente econômico, pensamento contrário ao *mainstream*, que se preocupava no momento, com modelos de estática comparativa. O primeiro autor, na escola austríaca, contribuiu afirmando que, “um sistema descentralizado responderia de modo mais rápido e eficiente às mudanças, devido ao uso e fluxo mais intenso das informações transmitidas pelo sistema de preços” (FARINA et al., 1997, p.34). O segundo, utilizando-se da mesma questão, procurou investigar o processo de adaptação dentro das organizações.

Tanto para Farina et al. (1997) quanto para Zylbersztajn (2005), foi de Coase a maior contribuição para o corpo teórico da Nova Economia Institucional. No momento em que a firma era entendida como uma função de produção, cujas entradas são os vários insumos necessários à produção e as saídas os produtos produzidos por ela, Coase procurou entender o escopo, abrangência e limites de uma firma, centrando sua análise em duas formas abstratas de coordenação: o mercado e a firma. Estas duas formas concorrem na medida em que coordenam a atividade econômica. Mas, ao passo que concorrem, estas formas também coexistem, e uma ou outra forma irá ser mais desejável, conforme a magnitude dos custos de se utilizar um ou outro mecanismo de coordenação.

Mais tarde, North aprofunda a análise afirmando que a magnitude destes custos seria de duas naturezas: os custos de descobrir os preços vigentes no mercado (custos de coleta de informações) e os custos de negociação e estabelecimento de um contrato. Já Williamson, partiu das considerações feitas por Commons, onde a transação é tida como unidade de análise e preocupou-se em atribuir dimensões a essas transações, utilizando elementos objetivos e observáveis, via Teoria dos Custos de Transação.

Para Burfisher (2004), as instituições econômicas são o centro da atividade econômica. Estas são consideradas as regras que dão sustentação aos mercados e aos arranjos organizacionais estabelecidos dentro de um ambiente institucional. Para North (1990), as instituições podem ser formais – regras escritas nas leis e regulamentos, criadas para resolver problemas específicos de coordenação econômica, social e política – e informais – regras que não estão escritas, que se acumulam ao longo do tempo, originadas dos usos e costumes. As organizações são estruturas criadas com o propósito de atingir determinados objetivos, podendo ser políticas (o senado, a assembléia, as agências de regulação, etc.), econômicas (firmas, cooperativas, centrais de

abastecimento, etc.) e educacionais (escolas, universidades, etc.). Portanto, as instituições podem ser criadas para resolver conflitos já instalados ou mesmo, para atingir determinados objetivos.

Para Espino (1999), segundo sua origem, as instituições podem ser sociais e estatais. As primeiras são as convenções que se estabelecem em determinada sociedade e de criação espontânea observadas de forma simultânea pelos indivíduos, ou seja, sem a necessidade do poder público forçar de forma coercitiva o seu cumprimento. A sanção das instituições de origem social é de responsabilidade de cada indivíduo ou de pequenas comunidades. Já as segundas têm origem na iniciativa de uma terceira parte, e assim, imposta externamente aos indivíduos, e seu cumprimento é forçado coercitivamente pelo Estado. É pertinente dizer que, as instituições são reflexos da combinação destas duas origens, e que ambas tem importância no comportamento dos indivíduos, uma vez que, as estatais são decisivas por seu caráter obrigatório e compulsivo e as sociais, em determinadas situações são tão importantes quanto as estatais. E mais, os indivíduos elegem preferências particulares, ao mesmo tempo, que ocorrem necessidades coletivas, estas entram em conflito dada a dificuldade em conciliar a distribuição de custos e benefícios que ocorrem nas trocas e nas ações coletivas, sendo assim, de origem social ou estatal.

Como resultado, estes choques impedem ou dificultam a coordenação e cooperação nas trocas, surge uma ordem institucional, responsável por regras que devem ser respeitadas por todos. Esta ordem institucional é conquistada através de negociações e acordos sociais que facilitam a distribuição dos custos e benefícios associados ao processo de troca. As instituições, efetivamente criadas através do processo de negociação ou imposição, surgem como forma de resolver conflitos e controvérsias entre indivíduos ou grupos, como também, através de uma demanda gerada pelos indivíduos, mas o governo é quem fica encarregado por seu desenho e operacionalização como, por exemplo, ocorre com os programas de apoio à agricultura, financiamentos e assistência técnica; ou quando o governo impõe instituições contra a vontade de alguns indivíduos, agindo coercitivamente caso não houver cumprimento das regras estabelecidas como ocorre com a utilização de pesticidas, degradação ambiental; podem surgir também, de decisões individuais e voluntárias, no qual o seu cumprimento será resultado de acordados realizados pelos indivíduos como, por exemplo, ocorre com as cooperativas ou outro tipo de organização.

Desta forma, observa-se que as instituições podem surgir por variados meios e seu cumprimento através de adesão ou de coerção. Assim, segundo os institucionalistas, as instituições fazem parte dos mercados assim como a interação entre preços e quantidades. As instituições, neste caso, são complexas e acompanhadas por acordos contratuais sofisticados, com normas e leis que devem facilitar e baixar os custos das trocas. Neste novo modelo de mercado são incorporadas as instituições e o fato da informação ser incompleta e assimétrica aos agentes, tornando o mercado mais real e dinâmico.

Segundo North (1993), o novo modelo proposto tem como pressupostos: a) os custos de aquisição de um bem geram conseqüências nas escolhas dos agentes, ao passo de que, os agentes têm distintos valores de benefícios, custos e riscos nos processos de troca; b) o processo de troca é custoso e requer mecanismos institucionais de coordenação: regulamentos, contratos, direitos de propriedade assegurados; e c) as escolhas econômicas individuais não são reflexos exclusivamente do sistema de preços, como também dos estímulos provenientes do ambiente institucional, como a informação disponível, possibilidade de firmar contratos e assegurar os direitos de propriedade.

Para Williamson (1985), as transações e escolhas estão relacionadas diretamente com as instituições, pois sem regras definidas os conflitos sociais seriam inevitáveis. Neste sistema, os custos de transação são as fricções que dificultam as relações de troca entre os indivíduos, relações estas, regradas pelas instituições. Os custos de transação podem ser gerados basicamente pela existência de informação imperfeita, especificidade dos ativos transacionados e racionalidade limitada dos agentes. Os custos de transação mais comuns nas transações são: os custos de informação acerca da oportunidade de transação, porque a informação não é gratuita e nem completa; os custos das negociações, que não podem superar os ganhos esperados para esta operação; as transações devem ocorrer numa seqüência de atos, por isso, devem existir instituições que garantam a execução e cumprimento das negociações. Neste momento, Williamson avança teoricamente nas afirmações anteriores feitas por North, com relação aos custos das transações.

Para Farina et al. (1997), as instituições vistas desta forma podem diferir em níveis analíticos, as macroinstituições e as microinstituições. As primeiras são compostas pelas leis e regulamentos que regem um país e as segundas, são as leis e regimentos internos das empresas. E



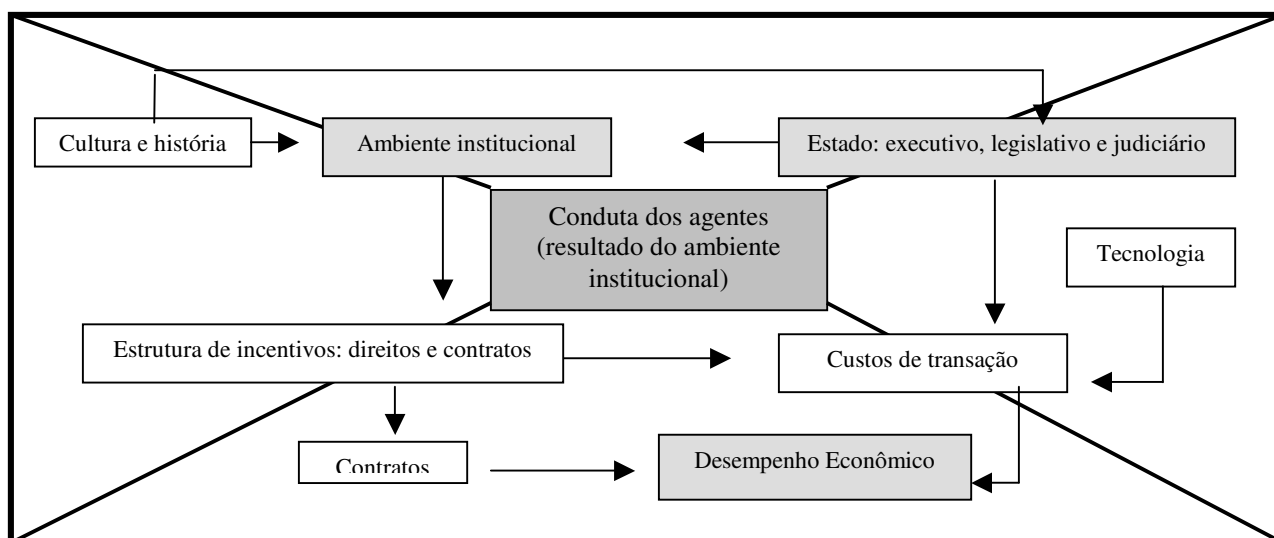
mais, a alteração no ambiente institucional por estes níveis micro e macro, podem ser resultado, por exemplo, das partes envolvidas em um contrato demandarem modificações na legislação por a considerarem pouco adequada para servir como regra, um mesmo, agindo de forma estratégica através de *lobby* setorial, alterando as macroinstituições a seu favor. Para a mesma autora, nas sociedades modernas dadas suas características de complexidade, as transações e os contratos passam a ser assegurados por uma terceira parte, o sistema judiciário. Avançando nas análises de Williamson, para North (1990), as instituições são as regras do jogo da sociedade, ou melhor, são as limitações idealizadas pelo homem que dão forma às interações humanas. Sua estrutura política, social ou econômica incentiva as trocas agindo contra os custos que ocorrem nas transações.

Para o mesmo autor, “that the differential performance of economies over time is fundamentally influenced by the way institutions evolve is not controversial” (NORTH, 1990, p.3). Neste mesmo sentido, o autor coloca que a performance econômica dos países é influenciada pelas instituições, ou melhor, os custos de transação (que afetam a performance econômica) podem mudar, quando surge um acordo de comércio que muda as “regras do jogo” (as instituições). Além disso, as empresas ou agentes (organizações) a partir da visualização de possibilidades de realização de algumas transações através de acordos regionais, por exemplo, podem pressionar o governo para alterar o ambiente institucional (via criação de instituições estatais). Assim, os custos de transação que afetam a performance econômica dos países, são para os agentes o resultado de informação imperfeita e racionalidade limitada. Como a ocorrência destes custos pode gerar ineficiência econômica é interesse dos agentes a criação de mecanismos que limitem estes custos. Os mecanismos são as instituições que podem ser *ex-ante*, se ocorre desconfiança entre os agentes que transacionam, ou *ex-post*, quando a confiança está na resolução por tribunais de justiça.

Já para Espino (1999), a razão para a criação das instituições está relacionada com a redução do risco e da incerteza econômica e social, numa visão mais macroeconômica. Assim, as instituições favorecem a difusão e barateamento da informação; promovem o cumprimento dos contratos e direitos de propriedade, baixando os custos de transação; e solucionam controvérsias dos agentes associadas com falhas de mercado, direitos de propriedade e contratos, principalmente. Porém, a maioria das instituições necessita da ação do Estado, no sentido de vigiar e obrigar o cumprimento das instituições, reduzindo os riscos e a incerteza. Portanto, o

Estado é responsável por dar segurança às trocas e favorecer a criação de um ambiente econômico que propicie o crescimento.

A Figura 1 ilustra a relação que ocorre entre o Estado, as instituições e o desempenho econômico, que se dá no sentido em que, o ambiente institucional, influenciado pela cultura e história e pelas organizações políticas, determina a estrutura dos incentivos dada a produção, como direitos e contratos, como também os custos de transação, estes diretamente relacionados ao desempenho econômico, pois baixo custo de transação leva a alto nível de desempenho econômico. Neste modelo a tecnologia existente é endógena e influencia os custos de transação.



**Figura 1 - Relações Existentes entre o Estado, as Instituições e o Desempenho Econômico.**

Fonte: Adaptado de Espino (1999, p. 73).

Segundo Conceição (2001) ambientes institucionais distintos definem padrões de crescimento diferenciados, o que recoloca a importância da questão de convergência das taxas de crescimento das economias nacionais. Segundo Zylbersztajn (2005), no que se refere ao estudo das organizações, duas vertentes se complementam, uma de natureza macro-desenvolvimentista, trabalhada por North, que focaliza a origem, estruturação e as mudanças institucionais e outra, de natureza micro-institucional, que focaliza os diferentes arranjos institucionais. Da segunda vertente os principais autores são Williamson, Demsetz, Barzel e Menard.

Embora com focos diferenciados, as abordagens institucionalistas convergem no conceito e importância das instituições. Neste caso, o desempenho econômico é entendido como manifestação de mudanças institucionais, que para Conceição (2001) estariam atrelados a três

aspectos: ao prejuízo dos agentes ao não aceitarem os contratos; a inércia das quatro categorias de instituição (tipos de contratos, direitos de propriedade, convenções e garantias de autoridade); e a própria complexidade das instituições. Neste sentido, cabe verificar se o ambiente institucional do agronegócio de pêssegos da região de Pelotas, sofreu alterações geradas pela criação do MERCOSUL e globalização dos mercados e quais foram os aspectos que geraram tal mudança.

Observa-se também, que cada economia de mercado é definida pelas regras e instituições, determinando decisões de compra, venda e organização da produção. Tal estrutura é resultado da interação entre mercado de trabalho e de capital e pelo Estado, no papel de criador de regras. Portanto, “não é a origem do ambiente institucional que explica os comportamentos, mas são as economias políticas contemporâneas que definem um conjunto de instituições, cujas origens importam porque influenciam seu tipo de comportamento” (CONCEIÇÃO, 2001, p. 82). Neste sentido, as instituições criadas pelo MERCOSUL influenciam o comportamento dos agentes produtivos da Região de Pelotas.

Para Espino (1999), a importância da qualidade e eficiência das instituições está no fato em que, países com qualidade e eficiência das instituições tem como resultado altas taxas de crescimento. Portanto, as instituições têm um papel decisivo nas trocas e no desempenho econômico, porque elevam as taxas de retorno dos investimentos, facilitam as relações políticas e econômicas e definem as oportunidades de obter benefícios nas transações institucionalizadas pelos direitos de propriedade e contratos. Pode-se afirmar ainda que, estas instituições são diferentes para os agentes, do que para as organizações que geram, aplicam, usam e vigiam; as instituições não são neutras, nem exógenas no intercâmbio; e a mudança institucional ao longo do tempo, define as regras que moldam a conduta econômica e as inter-relações, por isso, mostram-se como fatores chave na explicação da mudança histórica e no desempenho das sociedades e das economias.

Para North (1992?), o principal papel das instituições na sociedade está na redução da incerteza, através do estabelecimento de uma estrutura estável para a interação humana. A questão é que estas regras, convenções, códigos de conduta, sofrem alterações continuamente, tornando-se cada vez mais complexas. Portanto, o ambiente institucional (composto pelas instituições criadas) altera os custos de transação, onde, se o ambiente institucional agir no sentido de minorar tais custos, ocorrerá uma alocação mais eficiente de recursos. Este ambiente

pode minimizar custos como a incerteza sobre o cumprimento dos contratos, a falta de clareza de regras para um dado investimento, a morosidade ou falha na ação da justiça. Assim, surge a analogia de que, a existência de um ambiente institucional favorável (por exemplo, através da ação da justiça de forma rápida e eficiente, que seja responsável por eliminar ações oportunistas) no Brasil, teria como resultado uma diminuição dos custos de transação, ao economizar custos ocasionados por oportunismos *ex post* a uma transação. Portanto, o poder judiciário eficiente permitiria uma melhor alocação de recursos, e assim como no agronegócio de pêssegos.

Para North (1990), existe o reconhecimento de que o desempenho e a eficiência de um sistema econômico têm suas limitações e gargalos influenciados pelo conjunto de instituições que regulam o ambiente econômico. Os mercados eficientes são consequência de um conjunto de instituições que fornecem, com baixo custo, as medidas e os meios para que os contratos sejam cumpridos, sendo o contrário também verdadeiro. Portanto, o comportamento das instituições, seu relacionamento e a maneira como elas estão arranjadas na sociedade é o que caracteriza a eficiência, ou não, do sistema econômico. As instituições são, então, responsáveis pelo desempenho econômico das sociedades e de sua evolução.

Sabe-se que a liberalização do comércio pode estimular investimentos e crescimento da produtividade de toda uma região, aumentando a dinâmica regional. Além destas, o funcionamento do comércio de toda uma região está diretamente ligada a redução de barreiras tarifárias. Porém, a decisão de investimento, por parte das firmas, para competir em mercados regionais está relacionada com as expectativas à segurança nos direitos de propriedade e na sanção dos contratos, isso porque, a firma tem custos de transação encarecidos pela diferença na extensão das instituições dos países com os quais irá transacionar. Este problema pode ser resolvido através de pressões para a mudança institucional ou a criação de instituições regionais.

Assim, as instituições são importantes no sistema econômico quando existem diferentes níveis de informação entre os agentes econômicos, de incerteza no mercado, e grande número de concorrentes. Aliados a esses elementos, há os custos de transação, que criam pontos críticos no desempenho econômico. Nesse ambiente turbulento e incerto, é necessário que existam "regras" que balizem e orientem a direção a ser tomada, para que os problemas relacionados às interações entre os agentes sejam resolvidos, e os acordos de troca sejam estabelecidos e cumpridos. O conjunto de instituições econômicas e políticas forma o ambiente institucional da sociedade.

Ao relacionar o mercado com as instituições necessárias ao seu funcionamento, Conceição (2001) afirma que, o mercado com suas especificidades nacionais são o produto de interações, estratégias e decisões frente à incerteza que repercutem de forma favorável ou não, na definição de toda a rede institucional que o sustenta. Portanto, reformas domésticas que ocorrem nos países do MERCOSUL após a criação do bloco, dão um sinal importante para os produtores de frutas, que tomam decisões baseados em expectativas futuras, geradas pelas instituições para aumentar ou diminuir as quantidades produzidas de pêssegos, assim como, uma produção com qualidade para abastecer o mercado externo. Assim, a revisão teórica que segue observa-se as relações existentes entre o ambiente institucional e os custos das transações.

## 2.2 O AMBIENTE INSTITUCIONAL E OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Nesta seção será analisada a relação entre o ambiente institucional, a teoria dos custos de transação e a mudança no ambiente institucional. Segundo Farina et al. (1997), o ambiente institucional é composto pelo sistema legal, tradições e costumes, sistema político, regulamentações, políticas macroeconômicas e governamentais. Por exemplo, um sistema jurídico eficiente tem como conseqüências uma redução dos custos de transação, pois inibe o comportamento oportunista dos agentes e aumenta a confiabilidade no cumprimento dos contratos formais e informais. Assim, cabe analisar como as empresas brasileiras sentem os custos de transação, através da garantia de cumprimento dos contratos, defesa das regras de mercado e direitos do consumidor, além das políticas governamentais que possam ser traduzidas em incremento da eficiência competitiva das empresas. Nesta dissertação fazem parte do ambiente institucional, as organizações, como também a tecnologia utilizada pelas empresas processadoras de pêssegos.

Para North (1990) como para Oliveira; Bacha (2003), os custos de transação podem variar conforme o ambiente institucional, de forma que o ambiente pode agir no sentido de minorar tais custos, permitindo uma alocação mais eficiente dos recursos. Transpondo este pensamento para a integração regional, pode-se dizer que, havendo baixos custos de transação nas trocas realizadas, sujeitas pelo ambiente institucional, os recursos dos países teriam alocação mais eficiente e, portanto, um bom funcionamento do sistema econômico do bloco, ou visto de outra forma, mais

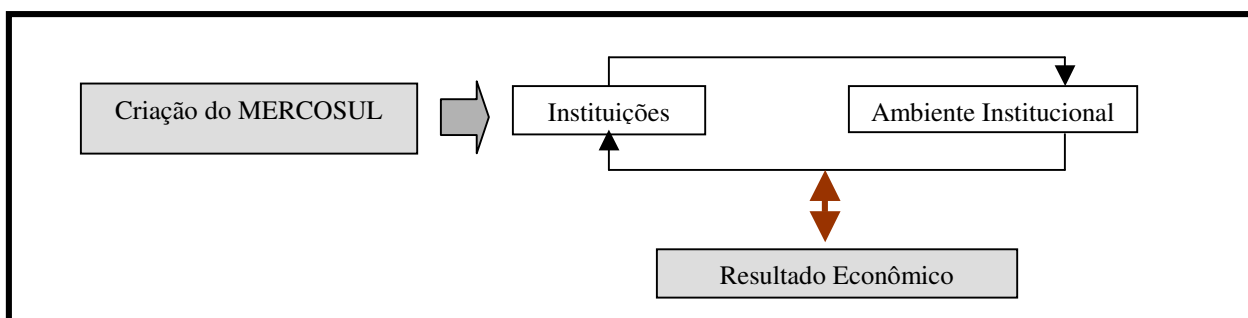
competitividade para o comércio de produtos. Tomando-se o sistema judiciário como exemplo de alteração no ambiente institucional, que torne mais rápida a tramitação de processos de litígios contratuais e mais claras e objetivas as decisões judiciais, indicará uma mudança institucional importante para aqueles que estão decidindo fazer investimentos produtivos, acarretando em diminuição dos custos de transação.

Segundo Williamson (1985), uma mudança no ambiente institucional está associada a determinadas transações, sendo que uma alteração no ambiente significa alteração na natureza das transações. Na mesma linha teórica, segundo North (1993) seriam aspectos para a mudança institucional: a) a contínua interação entre instituições e organizações competindo em um ambiente de recursos escassos; b) as organizações investirem em conhecimento para sobreviver continuamente e; c) o ambiente institucional irá determinar se as organizações irão aumentar sua produtividade ou não. Para Conceição (2001), o ambiente institucional é modificado ao longo do tempo. A mudança pode advir tanto de interesses individuais ou coletivos (como no caso da integração regional) como também do aprendizado. Por ser racional, o indivíduo busca as melhores decisões ao longo do tempo, substituindo o obsoleto pelo mais adequado. Este comportamento leva a sociedade como um todo para um grau maior de desempenho e eficiência. Portanto, instituições, organizações e tecnologia interagem entre si e modificam o ambiente institucional.

Segundo Burfisher (2004), em se tratando de mercados globalizados, as reformas em políticas comerciais necessitam ser acompanhadas por reformas em políticas relacionadas à produção. As primeiras dão sinais aos mercados e as segundas, aos preços praticados no mercado. Não somente por estes, mas as firmas seguem também os sinais *ex ante* e *ex post* para uma transação. Os *ex ante*, são sinais de reputação que a firma dá através de um custo razoável e procurando baixar os custos da transação. São exemplo, os produtos agrícolas exportados com selo de qualidade do produto. Os *ex post*, são os sinais dados para os investimentos, mostrando segurança para as firmas investirem em capital humano e tecnologia nos países.

Porém, algumas nações vivenciaram fatos históricos que resultaram em um ambiente institucional desfavorável, possuindo custo de transação proibitivo, traduzido na forma de corrupção, comportamento oportunístico, ineficiência do poder judiciário, entre outras, dificultando o processo de desenvolvimento econômico. Estes fatos podem ser observados ao

longo da história tanto na Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, ocasionando desconfiânças dos investidores e comprometendo o desenvolvimento econômico nestes países. Neste contexto, a formação de bloco regional altera as regras do jogo – as instituições – alterando conseqüentemente, o ambiente institucional dos países que pertencem ao bloco, interferindo no resultado econômico dos países, conforme se observa na Figura 2.



**Figura 2 – Instituições, Ambiente Institucional e Resultado Econômico.**

Fonte: Elaborado pela autora.

Segundo Zylbersztajn (2005), a Nova Economia Institucional procura realizar uma análise tanto macro como microinstitucional. Para tanto, caminha através de três aspectos: o primeiro, na qual as transações e os custos a elas associados definem diferentes modos institucionais da organização; segundo, a tecnologia é um aspecto fundamental na organização da firma, porém não determinante; e terceiro, onde as “falhas de mercado” são centrais à análise. Neste sentido, para a Nova Economia Institucional as transações existem num nível macro, analisadas via instituições e ambiente institucional, como também num nível micro, via custos de transação, organização da firma e falhas de mercado.

Para Coase (1993), a empresa teria como função economizar os custos de transação de duas maneiras: através do mecanismo de preços, que possibilitaria à empresa escolher os mais adequados em suas transações com o mercado, gerando “economia dos custos de transação”; e substituindo um contrato incompleto (devido à racionalidade limitada dos agentes transacionantes) por vários contratos, com a maior completude possível, uma vez que, seria de se supor que os contratos incompletos elevariam custos de negociação e concertação.

Para Williamson (1996), os custos de transação seriam resultado da racionalidade limitada, oportunismo e das falhas de mercado, existentes nas transações realizadas. Estas, afetam a forma de organização interna das empresas, influenciando sua estrutura, bem como suas partes

operacionais. Neste momento, o autor mescla a organização interna das empresas com a estrutura de mercado, explicando assim, a conduta e o desempenho dos mercados (ZYLBERSZTAJN, 2005, p.7). Desta forma, fatores institucionais ambientais conjugam-se com fatores humanos para explicar quão custoso é elaborar um contrato, colocá-lo em execução e respeitar suas complexas condições. Porém, mais complexo fica quando se tratam de ambientes institucionais e humanos diferenciados, como é o caso dos países que fazem parte do MERCOSUL.

Segundo Zylbersztajn (1995), dentro da microanálise da Economia dos Custos de Transação, é de fundamental importância compreender os pressupostos da racionalidade limitada e do oportunismo. O primeiro comportamento está relacionado com a capacidade dos agentes de receber, estocar e processar as informações, daí decorre a incompletude dos contratos. Este pressuposto leva à compreensão da importância dos atributos *ex-post*. E mais, o oportunismo parte do pressuposto de que os indivíduos buscam satisfazer seu auto-interesse, partindo do princípio de jogo não cooperativo, onde a informação que um agente tem sobre a realidade, não é acessível ou repassada para outro agente, permitindo que o primeiro desfrute de alguma vantagem deste fato.

Para Williamson (1985), o oportunismo é a busca do auto-interesse com voracidade. Porém, isto não significa dizer que todos os indivíduos sempre agem de forma oportunista, e sim, somente quando algum indivíduo age desta forma e os contratos ficam expostos a ações que demandam monitoramento. Este processo de monitoramento ou mesmo, a inclusão de salvaguardas contratuais não ocorre sem custo, daí o relacionamento entre os comportamentos dos agentes e os custos de transação. Cabe ressaltar ainda, que as ações oportunistas são inibidas por aspectos de tradição, confiança, relações familiares e ambientes sociais, tornando os contratos de certa forma dinâmicos.

Além dos comportamentos de racionalidade limitada e oportunismo, as relações contratuais caracterizam-se em termos de transações por características como frequência, risco e especificidade dos ativos. Se ocorrer certa frequência nas transações, existe a possibilidade de internalização de determinada etapa produtiva, sem perder eficiência relacionada à escala, ou mesmo estando relacionada à determinação da identidade dos atores que participam da transação. O risco associado à transação é um fator importante, pois afeta a distribuição dos resíduos entre os participantes da transação; este fator está associado também à existência de possibilidades de



oportunismo, implicando na adição de custos às transações, que ocorrem via mercado, motivando outras formas alternativas de governança. A especificidade dos ativos é outro fator importante na indução da forma de governança, uma vez que ativos específicos estão associados a dependência bilateral dos agentes, implicando na formação de estruturas organizacionais apropriadas.

A forma de governança eficiente emerge da interação entre as características das transações e dos pressupostos comportamentais. Sendo assim, a racionalidade limitada e os contratos incompletos tornam impossível a elaboração de contratos que contenham todas as possibilidades futuras. Associam-se, agora, o comportamento oportunista e a existência de especificidade de ativos, o que implica que os agentes podem romper os contratos para apropriar-se do valor dos ativos específicos. Portanto, resulta que as formas eficientes de governança contratual devem considerar os riscos mencionados e definir pelo maior ou menor controle das transações.

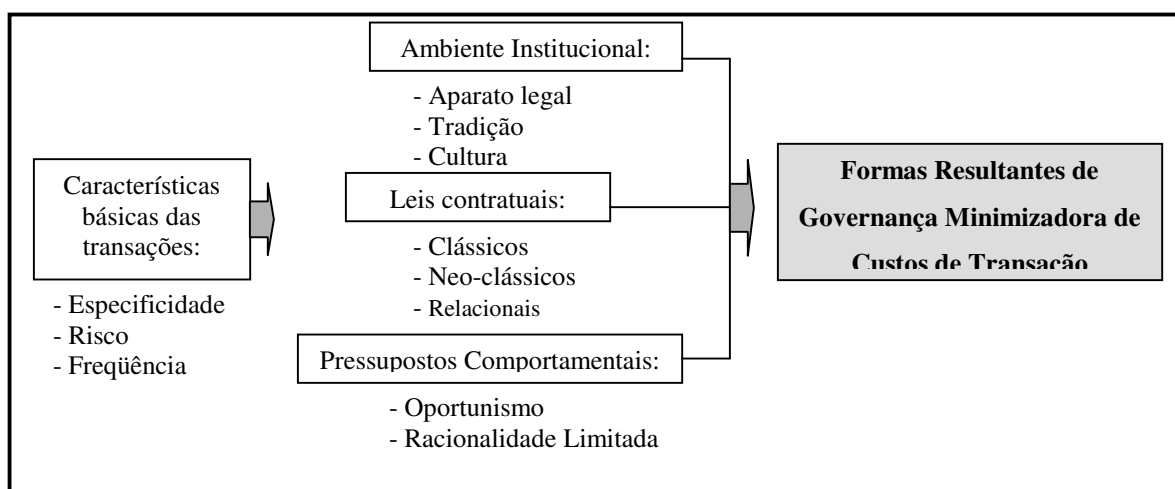
Assim, pela teoria dos custos de transação, o estabelecimento de vínculos, restrições contratuais às condutas das partes e relações de integração ou quase-integração, geram ganhos de eficiência a determinado setor. Surgem então, estruturas de governança diferenciadas, formadas pelos agentes na busca da diminuição dos custos das transações. Estas podem ser de relações simples de compra e venda de produtos (mercado) caso não se trate de ativo específico, ou organizações internas às indústrias (forma hierárquica), ou relações mistas entre os agentes, que intercalam relações típicas de mercados competitivos, com ações de integração vertical. A forma de organização híbrida, por sua vez, envolve contratos complexos e arranjos de propriedade parcial de ativos que geram dependência bilateral entre as partes: contratos de longo prazo, co-produção, comércio recíproco, contratos de distribuição, alianças estratégicas, joint-ventures, franquias, etc. Segundo Richetti e Santos (2002), estes tipos de formas organizacionais, são formas intermediárias ou quase-integração, caracterizadas como a propriedade de uma firma sobre equipamentos ou insumos específicos operados por outra firma de segmento correlato.

As estruturas de governança distinguem-se por diferentes capacidades de adaptação às mudanças no ambiente. A adaptabilidade denominada por Williamson (1996) de tipo A, é aquela que, dentro do ideal neoclássico, é induzida pelo sistema de preços onde consumidores e produtores procuram maximizar suas utilidades e lucros. Este tipo de adaptabilidade e o grau de incentivos são maiores nas formas organizacionais de mercado. A adaptabilidade do tipo C

necessita de uma ação coordenadora externa, prevalecendo relações de autoridade. Está presente principalmente em estruturas hierárquicas, somados aos custos de controle. Nas formas híbridas, os graus de incentivo, controle e adaptabilidade são intermediários.

Segundo a economia dos custos de transação, as estruturas de governança (mercado, hierárquica ou híbrida) surgem com o objetivo de minimizar os custos de transação, ou melhor, diminuir custos com aquisição de informações no mercado, elaboração e negociações contratuais gerados pelas características das transações e dos agentes. ‘Esta estrutura emerge de um ambiente institucional, que pode ser modificado, conforme a interação entre instituições e organizações, o investimento continuado das organizações para sobreviver no mercado, como pela necessidade de instituições para aumentar a produtividade das organizações, entre outros fatores’ (NORTH, 1993, p. 73).

Portanto, a estrutura de governança minimizadora de custos de transação emergente será resultado dos custos associados aos contratos, aos incentivos gerados pelo ambiente institucional e aos custos burocráticos associados. Soma-se a estes fatores a estrutura interna das corporações formando a Figura 3. Conseqüentemente, presume-se que conforme forem os custos associados aos contratos para transações intrabloco, os fatores do ambiente institucional (aparato legal principalmente) e os custos associados a burocracia para exportação e importação, serão os fatores impulsionadores ou complicadores para a evolução das transações entre os países do MERCOSUL.



**Figura 3 - Indução das Formas de Governança.**

Fonte: Zylbersztajn, 1995, p. 23.

Dentro disso, segundo Williamson (1985), os contratos podem ser classificados em clássicos, neoclássicos e relacionais. O primeiro tipo refere-se a transações isoladas que não estão ligadas a nenhum efeito intertemporal, ou seja, que se dão no período ‘t’ independente das ações dos agentes no período anterior, ou das expectativas às condições do período posterior. Dadas as condições especiais como a identidade dos agentes ser irrelevante para a transação, a natureza e as dimensões dos contratos são plenamente definidas, caso o contrato não se realize, não há flexibilidade corretiva e existe clara definição entre fazer parte e não fazer parte da transação, o que torna este tipo de contrato uma referência teórica, onde a maioria dos contratos são incompletos e a correção continuada é quase sempre demandada.

O contrato neoclássico caracteriza-se pela manutenção da relação contratual, ou também, pela manutenção do contrato original como referência para negociação, distinguindo-o do contrato relacional. Este último está ligado à flexibilidade e à possibilidade de renegociação. No contrato relacional, a cada negociação todo o conjunto de fatores utilizado na reconstrução do contrato é levado em conta. No contrato neoclássico busca-se desenhar um contrato completo, já no relacional, manter um sistema negocial continuado.

Dados os custos para a elaboração, pesquisa, negociação e mensuração dos contratos – associados ao pressuposto de racionalidade limitada – pode ser mais factível aos agentes a utilização de contratos reconhecidamente incompletos e flexíveis, que sejam re-elaborados à medida do necessário e a execução seja garantida por mecanismos privados, sem depender do sistema judicial. Williamson (1985) relaciona a classificação dos contratos (clássicos, neoclássicos e relacionais) com as características das transações (especificidade dos ativos, frequência e risco), formando o seguinte quadro.

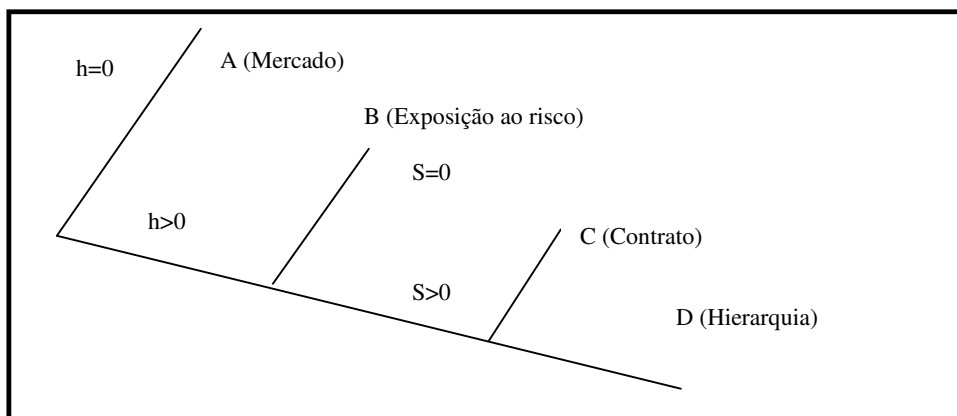
#### Quadro1 - Formas Eficientes de Governança.

Nível de Especificidade dos Ativos

Frequência das Transações	K=0	$0 < K < \infty$	$K \rightarrow \infty$	
	Discreta f=1	Mercado (Contrato Clássico)	Governança Tri-lateral (Contrato Neoclássico)	Governança Tri-lateral (Contrato Neoclássico)
	Ocasional f=∅	Mercado (Contrato Clássico)	Governança Tri-lateral (Contrato Neoclássico)	Governança Unificada ou Bi-lateral (Contrato Neoclássico)
	Recorrente f=r	Mercado (Contrato Clássico)	Governança Tri-lateral (Contrato Relacional)	Governança Unificada (Contrato Relacional)

Fonte: Zylbersztajn, 1995, p. 60.

Segundo exposto no quadro acima e utilizado por Zylbersztajn (1995), baseado em Williamson (1985), a especificidade dos ativos é classificada em três níveis:  $k=0$  (ativos totalmente reutilizáveis),  $k = \infty$  (ativos altamente específicos) e  $0 < k < \infty$ , (nível intermediário de especificidade) e da mesma forma para frequência das transações:  $f=1$  (realizadas uma vez),  $f=\emptyset$  (transações ocasionais) e  $f=r$  (transações recorrentes). Da combinação entre o nível de especificidade dos ativos e a frequência com que as transações ocorrem, será determinada a forma mais eficiente de governança (via mercado, mista ou híbrida e hierárquica), contribuindo para minimização dos custos de transação e, portanto, melhor *performance* econômica, conforme pode ser observado na Figura 4.



**Figura 4 – Esquema Contratual Simplificado.**

Fonte: Zylbersztajn, 2005, p. 35.

Para Zylbersztajn (2005), na figura acima, a especificidade dos ativos tem um papel central na teoria, e informa qual a perda possível, por uma ou todas as partes participantes em um contrato, no caso de ruptura pós-contratual. Os investimentos realizados cuja realocação implique em perdas significativas do valor dos investimentos em ativos específicos, deverão adotar mecanismos que visem reduzir os riscos de perda. Na ausência de ativos específicos não existe necessidade de salvaguardas, representando a situação hipotética onde o mecanismo de preço é suficiente.

Sendo ‘h’ uma medida de risco de perdas contratuais, as transações que adotam a tecnologia de uso genérico são aquelas para as quais  $h=0$ . Se as transações utilizam tecnologia de uso específico, emerge a condição  $h>0$ . “As partes envolvidas nesta forma de dependência bilateral têm incentivos para fazer investimentos em salvaguardas que garantam a continuidade

do contrato” (ZYLBERSZTAJN, 2005, p. 36). Quanto às salvaguardas, na condição  $S=0$ , nenhuma salvaguarda é oferecida, ao passo que, se  $S>0$  ocorre salvaguarda que pode ser de dois tipos, uma associada à formatação dos contratos entre firmas com cláusulas de suporte que evitem quebra de contrato, apoiada em acordos de credibilidade entre as firmas, ou outra associada à remoção da transação do mercado e organização na forma hierárquica.

Segundo Williamson (1985), as estruturas de governança surgem em dado ambiente institucional, condicionando formas eficientes de produção associada aos atributos das transações como especificidade, risco ou incerteza e frequência das transações. Elas podem ser de três tipos: mercado, híbrida e hierárquica. A estrutura de governança de mercado ocorre via sistema de preços e associa-se a contratos do tipo clássico (transações isoladas, sem efeito temporal, descontínuas e com regras claras, isso porque, as transações ocorrem com pouca frequência e os ativos envolvidos tem baixa especificidade); a estrutura de governança híbrida está associada a contratos complexos, que causam dependência bilateral, estando associada a contratos do tipo clássicos (mantêm-se o contrato original como referência para negociações); e a estrutura de governança do tipo hierárquica está associada a firmas que procuram internalizar o segmento de atividade que vem antes de sua atividade principal (isso se dá com transações recorrentes e com ativos com alta especificidade, e portanto, grandes perdas caso não empregado na atividade principal a que se destina).

Neste sentido, para Claro (1998), estruturas de governança são a resposta minimizadora dos custos de transação e de produção. Portanto, a estrutura das organizações onde se realiza a produção não é somente o resultado do custo de transação interno das empresas, mas de uma comparação entre os custos hierárquicos e os burocráticos internos e os custos de realização de uma operação via mercado. Desta forma, segundo Farina et al. (1997), ao se analisar um sistema agroindustrial, deve-se levar em conta o ambiente organizacional (composto por organizações, sindicatos e institutos de pesquisa), institucional (sistema legal, tradição e costumes, sistema político, regulamentações e políticas macroeconômicas e setoriais), tecnológico (paradigma tecnológico e trajetória tecnológica) e competitivo (ciclo de vida da indústria, estrutura da indústria, padrões de concorrência e características de consumo) que o compõe. No longo prazo, as estratégias individuais e coletivas (organizacionais) podem influenciar o ambiente institucional, competitivo e tecnológico, alterando a estrutura de governança vigente. Como já dito anteriormente, para este estudo, diferente do conceito utilizado por Farina et al. (1997), o

ambiente institucional é entendido como sendo composto por instituições, organizações e tecnologia.

Com base nestas observações, determina-se o foco do estudo, voltado ao ambiente institucional. Isso porque, acredita-se que o ambiente institucional está diretamente relacionado com o desempenho econômico de determinado setor e de uma região. Sendo assim, o ambiente institucional e dentro deste, as instituições, organizações e tecnologia proporcionam às indústrias conserveiras do agronegócio de pêssegos da região de Pelotas atuar conforme os custos das transações procurando a estrutura de governança mais eficiente. Portanto, cabe a este estudo verificar a existência de custos de transação para as indústrias e a partir daí, entender o papel das instituições e do ambiente institucional.

### 2.3 O AMBIENTE INSTITUCIONAL NO BRASIL E NO MERCOSUL

Segundo Oliveira e Bacha (2003), a grande mudança institucional formal que ocorreu no Brasil foi a Constituição de 1988. Esta contribuiu positivamente para a defesa da livre concorrência, tratamento diferenciado ao pequeno empreendedor e o combate às desigualdades sociais. O Estado passa, então, a regular e não mais interferir nos mercados, porém nesta norma ainda falta clareza e consenso com relação à atividade do Estado e no sentido de proporcionar melhorias do ambiente institucional interno. À luz do artigo 237 da Constituição de 1988, decretou-se a criação da CAMEX – Câmara de Comércio Exterior, com a função de “adotar, implementar e coordenar as políticas relativas ao comércio exterior de bens e serviços” (OLIVEIRA; BACHA, 2003, p. 10). Esta câmara é responsável pela adoção de instituições voltadas ao comércio exterior.

Para Belik e Paulillo (2001), nas décadas de 1960 e 1970, o crédito agrícola foi o vetor (a instituição) de modernização no Brasil, onde taxas de juros subsidiadas e recursos fartos articularam toda uma cadeia de atividades, respondendo aos determinantes da política macroeconômica do país. Juntamente com a oferta de crédito ocorreram também fomento, por parte do governo, a atividades de assistência técnica, pesquisa agropecuária, seguro, armazenagem e todo um conjunto de ações ligadas a agroindustrialização das matérias primas de

origem agrícola. Esta fase foi caracterizada pela participação do poder público como disciplinador de praticamente todos os aspectos da política agrícola.

Do final de 1970 até meados de 1980, ocorre uma redução do volume de recursos disponíveis para o financiamento, decorrente de como estava organizado o sistema de captação dos recursos. Como consequência, os setores que haviam se estruturado conseguiram se consolidar, os demais não. A partir da metade da década de 1980 a agricultura deixou de ter uma política geral de apoio, e o governo deixou de intervir também na constituição de políticas setoriais. Prova disso, está na atuação do câmbio frente à agricultura, que nos anos de 1970, com o câmbio desvalorizado agiu favoravelmente com o setor, bloqueando a entrada de produtos concorrentes e facilitando as exportações agrícolas; já em 1980 o câmbio deixa de exercer este papel. Neste período a instabilidade e a hiperinflação acabaram com os ganhos em decorrência do câmbio.

Segundo os mesmos autores, neste período restaram apenas ações compensatórias e pontuais para segmentos específicos dentro do agronegócio, deixando outros de lado. Para estes agronegócios, a situação se agrava na década seguinte quando o Estado passa a não mais intervir nos mercados e somente a regula-los (visualizada na Constituição de 1988), permitindo uma abertura econômica rápida, complicando a situação de alguns agronegócios despreparados para competir em mercados globalizados.

Para Magalhães (2002), a partir de 1990 o Brasil passa por problemas macroeconômicos derivados de uma inflação galopante acumulada desde a década anterior. No período entre 1990 a 1993, a dinâmica inflacionária pôs um freio ao crescimento econômico. Para o autor “à conjuntura de incerteza gerada pela hiperinflação não permitiu uma ação mais consistente dos agentes produtivos e comerciais, no intuito de traçar estratégias inovadoras de produção e comercialização e investir nelas” (MAGALHÃES, 2002, p. 13). A dinâmica inflacionária foi contida a partir de junho de 1994, com um forte programa de ajuste e estabilização macroeconômica, o Plano Real. Em 1991, foi assinado Tratado de Assunção, que representou uma grande mudança institucional impactando diretamente no comércio exterior dos países membros. Portanto, desde a intenção de criação do MERCOSUL em 1991, até seu efetivo estabelecimento em 1995, tivemos um corte tarifário amplo e redução da intervenção governamental na economia.

A partir de 1994, com tarifas baixas e valorização cambial, associada a uma demanda reprimida a décadas, impulsionou as importações e inibiu o crescimento das exportações. Ainda assim, as exportações contribuíram, junto com a drástica queda da inflação e os investimentos diretos estrangeiros para dar alento a economia brasileira. A partir de 2001, o Estado se vê obrigado a tomar algumas medidas para dinamizar o comércio exterior, entre elas destacam-se: a ampliação de recursos destinados ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, para o fomento às exportações, facilidade ao processo de exportação, com informações fornecidas pela *internet*, por exemplo, baixando os custos de transação e, redução do IPI de bens de informática, visando incentivar a adoção tecnológica, como também, a realização de diversos fóruns sobre competitividade, direcionados aos agentes das cadeias produtivas. Não se pode precisar a contribuição destas medidas com relação ao aumento das exportações, que passaram de US\$53 bilhões em 1997 para US\$60 bilhões, em 2002. Em grande parte estas medidas foram forçadas pela criação do Mercado Comum.

Assim, a formação do MERCOSUL em 1991 causou alterações na economia dos países que participaram deste processo. Estas alterações são maiores quando se trata de territórios que fazem limite com os demais países do bloco, como é o caso do Estado do Rio Grande do Sul. Neste sentido, cabe a esta pesquisa, observar os efeitos gerados pela criação do MERCOSUL no ambiente institucional que afetam o agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas.

### **2.3.1 Os Fatos Antecedentes à Criação do MERCOSUL**

Esta seção preocupa-se em analisar a origem do processo denominado de globalização e posteriormente, a formação dos blocos econômicos, dentre os principais, a União Européia, o NAFTA e o MERCOSUL. Cabe destacar que além destes, formaram-se vários outros, mas são estes os blocos com maior representatividade nas transações brasileiras no mercado internacional. Segundo Delgado et al. (1996), o período do pós-guerra foi responsável por um grande crescimento da economia global, graças a uma profunda internacionalização do capital produtivo (e posteriormente financeiro) e a uma prolongada integração dos mercados à escala global. Assim, o crescimento da economia mundial pós-guerra, está associado a uma impressionante expansão do comércio internacional.



Neste sentido, três observações são pertinentes: as altas taxas de crescimento do comércio mundial geraram aumento de renda; o aumento do comércio mundial foi maior nos países industrializados do que nos países em desenvolvimento, com exceção dos países produtores de petróleo, dada a elevação do preço do petróleo pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo - OPEP em 1973; e a partir de 1976 consolidou-se um grupo de países em desenvolvimento com alto grau de abertura, e com surpreendente crescimento das importações e exportações<sup>1</sup>. Estes três fatores deram base para a economia globalizada.

Ao contrário da lei protecionista aprovada pelo congresso americano no início da década de 1930, que desencadeava uma cadeia de retaliações para os demais países e uma verdadeira guerra comercial que agravou a Grande Depressão, a Lei dos Acordos Comerciais Recíprocos promoveu um processo de liberalização comercial do pós-guerra viabilizado pela adoção de um novo sistema monetário internacional, denominado Bretton Woods, em 1944 e que vigorou até 1971. Da Conferência de Bretton Woods surgem os princípios de uma ordem econômica internacional liberal, que dá privilégio ao multilateralismo.

Para Delgado et al. (1996), associado ao sistema monetário de Bretton Woods, outras organizações de ordem internacional foram criadas, como o Banco Mundial, responsável por financiar a reconstrução européia e o desenvolvimento econômico dos países emergentes; o Fundo Monetário Internacional, que regulou a liquidez internacional e os desequilíbrios da balança de pagamentos entre os Estados Partes e; o GATT, responsável pela redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias à nível mundial. Estas organizações tinham como objetivo a consolidação do comércio multilateral (direitos e obrigações simétricos dos países em relação ao livre comércio).

Desde a criação do GATT, no final dos anos 40, a agricultura ficou fora das medidas disciplinares adotadas, isso devido a três fatores principais: a proteção dada pelos Estados Unidos à produção agrícola; as nações européias, que através de incentivos agrícolas aos seus produtores, visavam a auto-suficiência alimentar; e os países em desenvolvimento que não tinham peso suficiente nas transações comerciais para influenciar a inclusão da agricultura nas medidas antiprotecionista do GATT. Até 1986, na Rodada do Uruguai, ocorreram apenas acordos específicos, geralmente entre os Estados Unidos e a CEE. Nesta rodada foram discutidos três

---

<sup>1</sup> O grupo é denominado pelo FMI de exportadores de manufaturas e composto pela China, Hong Kong, Hungria, Índia, Israel, Coreia, Polônia, Romênia, Cingapura, Taiwan, Turquia e Iugoslávia.

aspectos para a redução do protecionismo: “à redução das barreiras comerciais, a regulamentação dos subsídios e a redução dos efeitos negativos das barreiras, técnicas e administrativas (não-tarifárias) sobre o comércio internacional” (DELGADO et al., 1996, p. 18).

Para países de menor importância econômica dentro do GATT, restou unirem-se buscando aumentar sua participação no comércio internacional. Segundo Marconini (2003), a integração latino-americana é vista pelos países latinos como solução ou pelo menos fator atenuante dos problemas do século XX. A partir de 1960, a América passa a promover sucessivas integrações regionais e sub-regionais, porém concentrando-se em negociar exceções para continuar protegendo a produção interna, ao invés de constituir um espaço econômico livre de barreiras. Segundo o mesmo autor, o modelo de “ampliação regional da substituição de importações” fracassou no início de 1970, já que a verdadeira abertura comercial por parte dos países participantes não ocorreu: “[...] em lugar de ceder em benefício do objetivo maior de constituir um espaço econômico livre de barreiras, se concentraram em negociar exceções e continuar protegendo como faziam anteriormente em nível nacional” (MARCONINI, 2003, p. 187).

A partir de 1980, os países latino-americanos passaram a comportar-se de forma diferente, onde a abertura dos mercados internos significava ganhos de competitividade e neste momento, o Estado passa a não mais ter função de proteger, mais sim de regular e planejar a atuação dos agentes no mercado. Assim, expandir mercados significa atualmente, a reestruturação das empresas nacionais buscando se adequar e inserir no mercado internacional, tanto através de importações como de exportações, sinalizando um processo mais regionalizado de abertura econômica. Este período em diante é caracterizado nos países da América Latina pela ampliação para o contexto regional da política de substituição de importações. A lógica está em, ao substituir importações, países ou regiões lograriam se industrializar, já que sem concorrência externa os mercados nacionais ou regionais proveriam as economias de escala necessárias a industrialização, além de ter alto grau de intervencionismo estatal. Assim, o esforço de integrar-se regionalmente vinha da percepção dos países de que, os mercados nacionais não eram suficientes, sendo que estes deveriam ser ampliados (DELGADO et al., 1996).

Portanto, as negociações Brasil-Argentina iniciadas na década de 1980, com a assinatura do Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento Brasil-Argentina, procuravam

liberalizar completamente o comércio de bens e serviços entre os dois países em prazo máximo de dez anos, como também, das demais questões da agenda de um Mercado Comum. Em 1990, foi assinada, também entre estes dois países, a Ata de Buenos Aires, que antecipava para o final de 1994, o prazo para a formação do Mercado Comum entre os dois países. O Acordo de Complementação Econômica nº 14 entre os dois países, instituiu o cronograma para a criação de uma Zona de Livre Comércio de bens até final de 1994 (BRASIL. Ministério das Relações Exteriores – MRE, [2004]).

Para Vieira e Carvalho (1997), a incorporação do Paraguai e do Uruguai ao processo de aproximação Brasil-Argentina ocorreu em 1991, levando à criação do MERCOSUL. O Tratado de Assunção tinha como objetivo central a constituição de um Mercado Comum com livre circulação de bens, serviços e fatores de produção, e posteriormente, ganhar competitividade e inserção no mercado mundial. Inicialmente vigorou a Zona de Livre Comércio de bens, mas com exceção de alguns produtos que seguem em fase de negociação. Em 1995, entrou em funcionamento a Tarifa Externa Comum, que marcou o início efetivo da existência da União Aduaneira. Gradualmente, o MERCOSUL passa a negociar, também, temas característicos da agenda de um Mercado Comum, como o Comércio de Serviços em 1997, que prevê a criação de uma "zona de livre comércio" nesse setor em prazo máximo de dez anos (BRASIL. MRE, [2004]).

Para Jank e Nassar (2000), o longo processo de criação dos blocos econômicos mundiais, mais especificamente no caso do MERCOSUL e da Área de Livre-Comércio das Américas - ALCA, e a dificuldade de avançar em um amplo acordo multilateral de liberalização do comércio agroalimentar no âmbito da Organização Mundial do Comércio - OMC, são fatos que mostram a importância de construir aparatos institucionais novos, que determinem as bases de competição dos agentes produtivos, agora organizados em cadeias produtivas que perpassam os limites geográficos e institucionais das nações. Esta expansão da influência internacional sobre as economias nacionais pode resultar alguns tipos de arranjos como área de preferência comercial, zona de livre-comércio, união aduaneira, mercado comum e comunidade econômica (Quadro 2). O primeiro, caracteriza-se pela adoção de tarifas preferenciais e a manutenção de algumas tarifas comuns para transações com terceiros países; o segundo caracteriza-se pela adoção de uma tarifa nula entre os Estados Partes; o terceiro é resultado da adoção de uma tarifa zero intrabloco, de uma tarifa externa comum extrabloco e eliminação de barreiras não-tarifárias; o mercado comum

tem as características de união aduaneira somado às características da zona de livre-comércio, além da movimentação de mercadorias, capital, trabalho, outros recursos produtivos da harmonização de políticas sócio-econômicas, por fim, a comunidade econômica tem como características além das do mercado comum, a coordenação das políticas sócio-econômicas.

**Quadro 2 - Formas de Integração de Países (Estágios Sucessivos).**

<b>Características</b>	<b>Preferência Comercial</b>	<b>Zona de Livre Comércio</b>	<b>União Aduaneira</b>	<b>Mercado Comum</b>	<b>Comunidade Econômica</b>
Tarifas preferenciais	X				
Mantém-se tarifas para terceiros países	X	X			
Tarifa Zero (intrabloco)		X	X	X	X
Tarifa Externa Comum (extrabloco)			X	X	X
Eliminação de barreiras não-tarifárias			X	X	X
Livre circulação de bens, serviços, trabalho e capitais				X	X
Harmonização das políticas socioeconômicas				X	X
Coordenação conjunta das políticas socioeconômicas					X
<b>Exemplos</b>	<b>ALADI Países Asiáticos Acordos UE-ACP</b>	<b>NAFTA ALCA</b>	<b>MERCOSUL</b>	<b>CEE</b>	<b>UNIÃO EUROPÉIA</b>

Fonte: Jank; Nassar (2000, p.152).

Para Peña (2003), nos últimos anos se instalou um debate sobre o MERCOSUL no sentido de analisar a credibilidade entre os países pertencentes ao bloco, alimentado principalmente pela coerência de suas regras. Sem regras claras criam-se imprevisões quanto ao rumo do bloco, isso se reflete em incerteza para os agentes investidores. Assim, o centro da questão está na coerência ou na harmonização das políticas tomadas, que promovam crescimento para setores específicos dos países membros. Estas políticas podem ser identificadas a partir da análise de alguns dados gerais e da estrutura interna do bloco que serão apresentados no próximo item, para assim compreender como são criadas as instituições que propiciam o ambiente institucional e redução dos custos de transação.

Portanto, a globalização dos mercados foi responsável pela alteração do ambiente institucional brasileiro, numa seqüência de mudanças causadas pela interação entre instituições e organizações, competindo por recursos escassos numa inércia das quatro categorias de instituição (tipos de contratos, direitos de propriedade, convenções e garantias de autoridade); pelo investimento das organizações em conhecimento, entre eles, no sentido de os agentes aceitarem

os contratos (sem custos de transação para renegociação); e a complexidade das instituições, que irá determinar maior ou menor competitividade das organizações.

### **2.3.2. As Relações Internas Existentes no MERCOSUL**

Segundo Vizentini (2001), o MERCOSUL criado pelo Tratado de Assunção, foi dotado de personalidade jurídica internacional em dezembro de 1994, pelo Protocolo de Ouro Preto e, desde 1995, é vista como a única União Aduaneira em desenvolvimento no mundo. Tem como órgão máximo o Conselho Mercado Comum - CMC, onde são assinados os acordos com outros países ou pólos de integração (pode-se dizer que se trate de um órgão supranacional). O Conselho é composto pelos Ministros das Relações Exteriores e pelos Ministros da Economia ou Fazenda dos quatro países e que se reúnem semestralmente. Embora os presidentes dos países membros sejam a instância máxima do processo, as decisões são oficializadas pelo Conselho, definindo as linhas gerais do processo e a articulação necessária para o desenvolvimento do bloco. O MERCOSUL conta ainda com outros órgãos, como o Grupo Mercado Comum - GMC, a Comissão Comum do Mercosul - CCM, a Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul – CPCM, a Secretaria Administrativa do Mercosul – SAM, o Foro Consultivo Econômico-Social – FCES e o Tribunal Permanente de Revisão, estruturados conforme o organograma do ANEXO A.

O Grupo Mercado Comum assessora as ações do Conselho zelando pelo cumprimento do Tratado de Assunção, de seus protocolos e acordos firmados; propõe projetos de decisão ao Conselho; toma medidas necessárias para o cumprimento das decisões adotadas pelo Conselho; fixa programas de trabalho; cria, modifica e extingue órgãos ou subgrupos de trabalho; se manifesta sobre propostas ou recomendações dos demais órgão do MERCOSUL; negocia, por delegação do Conselho, acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais; aprova o orçamento e a prestação de contas anual da Secretaria do Mercosul; adota resoluções em matéria financeira e orçamentária; submete ao Conselho seu regimento interno; organiza reuniões do Conselho e preparar relatórios e; homologa os regimentos internos da Comissão de Comércio e do Foro Consultivo Econômico-Social (SEMINÁRIO ENCONTRO COM O MERCOSUL, [2005]).

A Comissão de Comércio do Mercosul é responsável pelos instrumentos de política comercial comum acordado intra-MERCOSUL e com terceiros países e outros blocos. A

Comissão adota diretrizes que têm força de norma regional, tais como as diretrizes, que devem ser obrigatoriamente acatadas pelos países integrantes do pacto. Cabe a esta Comissão velar pela aplicação dos instrumentos comuns de política comercial intramercosul e com terceiros países; organismos internacionais e acordos de comércio; pronunciar-se sobre as solicitações dos países membros com relação a aplicação da Tarifa Externa Comum – TEC e demais instrumentos de política comercial; propor a revisão de alíquotas tarifárias de itens específicos da tarifa externa comum (SEMINÁRIO ENCONTRO COM O MERCOSUL, [2005]).

Compete à Comissão Parlamentar Conjunta acompanhar o processo de integração e manter os Congressos Nacionais informados; tomar as medidas necessárias para a instalação do Parlamento do Mercosul; constituir subcomissões para analisar os temas relacionados ao processo de integração; emitir recomendações ao CMC e ao GMC sobre a condução do processo de integração; e realizar os estudos necessários à harmonização das legislações dos países membros (Art. 1 do Tratado de Assunção). O Foro Consultivo, criado em dezembro de 1994 no Protocolo de Ouro Preto, onde são integrantes os representantes de entidades empresariais, organizações de trabalhadores e do terceiro setor e por sociedades acadêmicas, científicas, organizações não-governamentais e outras, com igual número de representantes por país. O Foro Consultivo encarrega-se de acompanhar, analisar e avaliar o impacto econômico e social das políticas de integração nas diversas fases da implementação em âmbitos setoriais, nacional e regional; propor normas e políticas econômicas e sociais em matéria de integração e contribuir para uma maior participação da sociedade no processo de integração do MERCOSUL, difundindo sua dimensão econômica e social.

A Secretaria Técnica é responsável por prestar assessoramento e oferecer apoio técnico aos órgãos do MERCOSUL; avaliar o desenvolvimento do processo de integração, desenvolver estudos sobre temas de interesse para o processo de integração e realizar o controle da consistência jurídica dos atos e normas emanados; ser arquivo oficial da documentação do MERCOSUL; realizar a publicação e a difusão das decisões adotadas no âmbito do MERCOSUL; organizar os aspectos logísticos das reuniões do Conselho, do Grupo e da Comissão do Mercosul. Ao Tribunal Permanente, criado em fevereiro de 2002 pelo Protocolo de Olivos, compete assegurar que as normas do MERCOSUL sejam interpretadas e aplicadas de maneira uniforme no território dos Estados Partes, garantindo igualmente o acesso dos

particulares à justiça (SEMINÁRIO ENCONTRO COM O MERCOSUL, [2005]). Garantindo desta forma credibilidade às instituições criadas no bloco.

Conforme o organograma do ANEXO A pode-se observar a existência de 03 órgãos com poder decisório, o Conselho, o Grupo e a Comissão, 14 subgrupos de trabalho, 08 grupos *ad hoc*, 10 comitês técnicos subordinados à Comissão, 05 reuniões especializadas, 02 fóruns consultivos, 01 Comitê Permanente, 01 Comissão Parlamentar Conjunta e a Secretaria do Mercosul. Nestes 14 anos de bloco foram criadas 1.494 normas (instituições), sendo 331 decisões do Conselho, 1.023 resoluções do Grupo e 140 diretrizes da Comissão. Deste total, 560 estão em vigor. Cabe ressaltar que a criação destas normas envolve grande quantidade de atores e uma enorme diversidade de informação.

Pelo corpo teórico utilizado, as instituições são as regras que sustentam os mercados e os arranjos organizacionais dentro de um ambiente institucional. Elas surgem dos conflitos existentes entre as preferências particulares e coletivas. Na integração regional, as instituições estão encarregadas de dar sinais de confiança e reputação aos agentes que transacionam neste mercado, garantindo direitos de propriedade e dos contratos. A exemplo disso tem-se a agricultura familiar, foco de políticas públicas em âmbito do MERCOSUL. Estas políticas voltadas à agricultura familiar poderão afetar os produtores de pêssegos da Região de Pelotas, uma vez que grande parte dos produtores de pêssego da região de Pelotas é de agricultores familiares.

De forma a compreender a evolução das transações que ocorrem no MERCOSUL, desde sua criação em 1991, apresenta-se abaixo indicadores que representam a evolução das relações entre Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai de 1997 a 2003. Cabe ressaltar que o MERCOSUL conta com aproximadamente 225 milhões de habitantes em 11.869 Km<sup>2</sup>, isso gerou ao primeiro trimestre de 2003 um comércio de US\$25 milhões em exportações, US\$18 milhões em importações, num intercâmbio comercial de aproximadamente US\$44 milhões (Quadro 3). Porém, observa-se certa instabilidade no comércio intrabloco, representado nas consecutivas altas e baixas nos valores comercializados no bloco. Portanto, esta instabilidade, sem tendência clara de expansão nas relações comerciais entre os Estados Partes, pode significar instituições mal fundamentadas, causadoras de incertezas para os agentes atuantes neste mercado.

**Quadro 3 – Fluxos Comerciais do MERCOSUL, em US\$ milhões.**

Indicador	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportações Totais <sup>(1)</sup>	46,560	81,192	74,412	85,482	88,355	94,762	25,333
Importações Totais <sup>(1)</sup>	29,323	96,938	81,524	87,740	82,107	72,040	18,741
Balança Comercial <sup>(1)</sup>	17,237	-15,746	-7,112	-1,898	6,248	22,722	6,592
Intercâmbio Comercial <sup>(1)</sup>	75,883	178,130	155,936	173,582	170,462	166,802	44,074
Exportações IntraMERCOSUL <sup>(1)</sup>	4,104	20,352	15,313	17,911	15,295	16,552	5,062

<sup>(1)</sup> Os dados de 2003 referem-se ao período de janeiro-março.

Fonte: MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, 2004.

A União Aduaneira do MERCOSUL teve acordos de livre comércio assinados com o Chile e a Bolívia, e mantém o objetivo de chegar a acordos a Comunidade Andina. Da mesma forma, os países do MERCOSUL têm conduzido em conjunto as negociações visando acordos de comércio no Hemisfério (ALCA) e com a União Européia. Assim, extrabloco as exportações do MERCOSUL, que em 1995 eram cerca de US\$55.809 milhões, aumentaram para US\$78.210 milhões em 2002, significando um acréscimo de 40%. Observou-se também, que o MERCOSUL tem exportado em maiores quantidades para o NAFTA e para a União Européia, 24% e 22%, em 2002, respectivamente. Cabe, portanto, observar que a quantidade exportada de frutas no total exportado é muito pequena (BRASIL. MRE, [2004]).

Entre 1991 e 1997, a participação do MERCOSUL como destino das exportações brasileiras passou de 7,3% para 17% do total. Em 1998, essa participação manteve-se estável em cerca de 17%. Individualmente, a Argentina tornou-se o segundo mercado para as vendas brasileiras superada apenas pelos Estados Unidos. O agrupamento já é o principal mercado para as exportações brasileiras de manufaturados (28% do total em 1997 e pouco mais de 27% em 1998, enquanto os Estados Unidos, o segundo mercado, absorveram, respectivamente, 21% e 23,5%). Por outro lado, o Brasil compra hoje cerca de 1/3 das exportações argentinas. Ao longo dos anos 90 - beneficiada por acordos bilaterais com o Brasil - a Argentina quadruplicou sua produção de automóveis, mais da metade da qual dirige-se no presente ao nosso mercado (BRASIL. MRE, [2004]).

O MERCOSUL desde a sua criação, em 1991, vem tendo alguns avanços, porém, estão previstos a livre circulação de bens e serviços, o estabelecimento de tarifas comuns e a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, isto dentro dos objetivos do bloco de ampliar o mercado, estimular o aumento da eficiência e competitividade, além de aumentar a



inserção dos países no mercado internacional. Segundo Jank; Nassar (2000), a formação aduaneira do MERCOSUL ainda está incompleta, pois não cumpriu as metas estabelecidas. A zona de livre comércio e a tarifa externa comum não cobre a totalidade do universo de produtos, e pouco avançou na coordenação das políticas setoriais, uma vez que os ajuntes internos de cada país se sobrepõem à efetiva aplicação de políticas comuns. Para os mesmos autores, o setor agrícola no processo de integração passou por três etapas.

A 1ª etapa: de 1991 a 1994, o setor agrícola assumiu um papel de aglutinador. Foram exploradas as vantagens comparativas já existentes e as possibilidades de complementaridade intrabloco. Ao final do período os governos chegam ao consenso de uma TEC para a agricultura, em torno de 10%. A 2ª etapa: de 1995 a 1997, inicia um período de união aduaneira imperfeita, melhorando o desempenho com relação a produção e ao comércio, porém com pouca participação extrabloco. Nesta etapa completam-se as desregulamentações dos mercados e setores específicos, intensificam-se os investimentos externos setoriais e aumentam as aquisições e alianças estratégicas entre as empresas que atuam no bloco.

A 3ª etapa: de 1998 em diante, dadas sucessivas crises no mercado internacional (sudeste asiático, Rússia e Brasil) reflete nas economias da região, agravando o peso relativo da situação deficitária dos países do MERCOSUL, em termos dos balanços de pagamentos. Neste sentido, o processo integrativo é ameaçado a partir do incremento de práticas protecionistas em determinados setores. Nesta etapa o setor agrícola perde seu poder de aglutinador, porém, o setor passa a ter papel fundamental no alinhamento dos interesses dos países nas negociações para formação da ALCA e aproximação comercial com a UE.

Segundo Vieira; Carvalho (1997), tanto os processos de coordenação quanto a posterior harmonização das políticas públicas no âmbito do MERCOSUL, são fundamentais para a sua consolidação. Estas políticas podem ser planejadas numa perspectiva de longo prazo sem, no entanto, abandonar os problemas internos de curto prazo.

Anteriormente ao processo de integração regional, o Brasil promoveu significativas reformas nas políticas setoriais, que resultaram na extinção dos institutos de comercialização, redução de gastos públicos na agricultura, eliminação de políticas para sustentação de preços no mercado e das intervenções do governo no estoques de produtos agrícolas. Com a criação do bloco, os setores agropecuários brasileiros ficaram expostos à competitividade internacional e à

concorrência, uma vez que faltou certa gradualidade (garantida através da criação de instituições) na desregulamentação dos mercados e nas reformas. Neste impasse, o resultado das negociações não foi satisfatório, pois não se estabeleceu uma política agrícola comum aos países do bloco. Na prática pouco se tem feito para impedir a importação de produtos subsidiados, dada a fragilidade institucional do sistema de defesa comercial. Com a entrada destes produtos ficam comprometidas a competitividade interna e a produção nacional.

Para Maia; Lima (2002), dada a globalização da economia mundial, as formulações de políticas agrícolas passaram a levar em consideração a complexidade e o grande número de variáveis que alteram a competitividade agrícola, como por exemplo, políticas agrícolas criadas em momentos anteriores, políticas monetárias, fiscais e cambiais, não só internas, mas também de outros países. Portanto, as políticas voltadas para o setor agrícola são de suma importância, pois cabe a este setor, fornecer alimentos, capital para a expansão do setor não-agrícola, mão-de-obra para o crescimento e diversificação de atividades na economia, gerar ganhos cambiais e constituir um mercado para produtos do setor não-agrícola. Assim, conhecendo as instituições criadas em âmbito do MERCOSUL e os agentes responsáveis por isso, o estudo segue apresentando o método utilizado para identificação das instituições, organizações e tecnologias presentes no ambiente institucional do agronegócio de pêssego da Região de Pelotas.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

*“Um processo de pesquisa só ocorre mediante uma necessidade humana. Logo, sem ela não teremos efetivamente um interesse em fazê-lo”. (BOENTE, 2004, p.4)*

Esta pesquisa é resultado das inquietações geradas ao longo do processo de formação intelectual no Programa de Pós-graduação em Agronegócios. Este programa possibilitou a integração profunda com os pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional, como também, com as tendências dos agronegócios em mercados globalizados. Isso se refletiu no anseio de estudar a morosidade das relações no Mercado Comum do Sul, assim como, as implicações causadas ao Estado do Rio Grande do Sul, considerado por alguns autores como um “território limítrofe” (já que faz divisa com o Uruguai e a Argentina, também pertencentes ao bloco). Portanto, apoiando-se em pilares como a Nova Economia Institucional, o desenvolvimento da Região de Pelotas e a atividade frutícola (considerada uma das principais atividades locais) e o processo de formação do MERCOSUL, esta pesquisa procura dissertar como as instituições e o ambiente institucional foram afetados pelas instituições criadas ao longo do processo de integração regional.

Partiu-se, então, de uma coleta de dados secundários, como pesquisas em documentos existentes, obtidos por meio de pesquisas bibliográficas e pesquisas documentais. Com os resultados desta primeira fase, foi elaborado o projeto da dissertação e levado à discussão com a banca avaliadora. Na fase seguinte, o projeto passou por um redirecionamento de foco, agora voltado para o setor frutícola da Região de Pelotas. Neste momento pensava-se que a pesquisa obteria dados suficientes para o estudo de pêssegos, ameixas e nectarinas. Porém, numa primeira visita ao município de Pelotas detectou-se baixa produção de ameixas e nectarinas, sendo portanto necessário voltar-se apenas para a produção e processamento de pêssegos. Na segunda visita à Região de Pelotas foram realizadas as entrevistas com roteiro de pesquisa com questões abertas (APÊNDICE A) nas organizações que atuam regionalmente neste agronegócio (APÊNDICE B) e o roteiro de pesquisa com questões fechadas (APÊNDICE C), aplicadas nas empresas processadoras de pêssegos e localizadas nesta região (APÊNDICE D). Por fim, os

dados foram tabulados e analisados, conforme descrito no item 3.3 e os resultados descritos no capítulo cinco.

Segundo Conceição (2001), a economia de cada país possui uma estrutura institucional, cuja organização política e dos mercados define as escolhas de cada ator, que produzem dinâmicas nacionais específicas. Nesse sentido, o ambiente institucional reflete o desenvolvimento industrial e político específico de cada país. Assim, a origem das instituições e as regras de um determinado país são fundamentais para se compreender como seus mercados funcionam. Para o mesmo autor a lógica de mercado, específica a um particular ambiente institucional nacional, orienta e explica a estratégia particular de cada firma, além de explicar também, o desenvolvimento de produtos e o processo de produção no sistema nacional.

Neste sentido, a concorrência comercial internacional é, em parte, resultado da interação com o mercado interno, já que internamente se estabelecem as estratégias competitivas e o acesso ao mercado e à tecnologia. Assim, estima-se que a criação de instituições e a formação de um ambiente institucional favorável à produção de pêssegos na Região de Pelotas, através de políticas de crédito, tributária, salarial e cambial, fatores técnico-científicos, como acesso a centros de pesquisa e universidades para qualificação de recursos humanos e normatização de produção, são condições essenciais para uma maior competitividade do bloco no comércio internacional.

### 3.1 OBJETO DE ESTUDO

O objeto de estudo é o agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas e suas alterações, causadas pela criação de instituições ou pela mudança no ambiente institucional ao longo do processo de integração regional. Este agronegócio foi selecionado devido sua importância econômica, cultural e social para a região estudada.

### 3.2 COLETA DE DADOS

A pesquisa utilizou dados primários e secundários. Os dados primários foram coletados junto aos agentes que produzem e processam pêssegos na Região de Pelotas, através de

instrumento específico que foi construído de modo a captar as principais variáveis associadas ao ambiente institucional. As empresas entrevistadas, obedeceram ao quesito de participação em associações e sindicatos de representação. Estas foram identificadas a partir de cadastros obtidos junto ao Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas – SINDOCOPEL. As demais organizações como Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA, o Sindicato de Produtores Rurais de Pelotas, a Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural – EMATER, a Associação Gaúcha dos Produtores de Pêssego – AGPP, a Cooperativa de Fruticultores e Exportadores do Sul – COOPERFRUTIS, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE/RS, a Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais – SEDAI e o Serviço Nacional de Aprendizado Rural - SENAR, foram selecionados conforme a participação em projetos de desenvolvimento para o agronegócio e responderam ao roteiro de pesquisa aberto, relatando sua forma de atuação, os principais problemas e as instituições necessárias a este agronegócio.

Os dados secundários foram coletados através de pesquisa bibliográfica junto a instituições de pesquisa, associações, sindicatos envolvidos na cadeia do pêssego, no *site* do Ministério das Relações Exteriores, além de pesquisas em literaturas especializadas de forma a complementar as variáveis coletadas com as indústrias processadoras de pêssego. Portanto, a pesquisa *in loco* ocorreu em quatro passos. No 1º passo foi realizada a primeira visita ao município de Pelotas, onde ocorreram contatos com o SINDOCOPEL - representante das indústrias e dos responsáveis por promover ações para o setor. Neste primeiro contato foi feita uma análise geral do ambiente institucional no qual o agronegócio está inserido e requisitado ao SINDOCOPEL uma relação das empresas conserveiras da Região, e agendada uma segunda visita ao município dentro de 15 dias.

No 2º passo coletaram-se os dados através de um instrumento específico, aplicado tanto nas empresas de conservas, quanto nas organizações. O instrumento de pesquisa com questões fechadas, aplicado nas empresas de conservas foi construído de forma a captar as alterações causadas pelas instituições e no ambiente institucional deste agronegócio com a abertura econômica da década de 90 e a criação do MERCOSUL em 1991 e, contou com questões relacionadas aos custos de transação, como a especificidade da matéria-prima, riscos na produção e na venda do produto, contratos, participação no mercado externo, *lobby* setorial, criação e participação em sindicatos, transferência de tecnologias, eficiência do sistema jurídico,

expectativas quanto ao processo de integração regional e as mudanças na empresa para ajustar à abertura na década de 90. O instrumento de pesquisa com questões abertas aplicado nas organizações, procurou saber a abrangência e forma de atuação destas organizações, o tempo de atuação e a interação com as demais organizações, os principais problemas deste agronegócio e as instituições necessárias para seu desenvolvimento.

No 3º passo foram buscadas informações sobre a criação de instituições no âmbito do MERCOSUL (TEC, tarifas e barreiras para a circulação destas frutas *in natura*, acordos e regulamentos e cronograma de medidas para o STG8, voltado para a agricultura), como também as instituições brasileiras que regem o processamento de pêssegos e no 4º passo foi analisado como estas instituições criadas no MERCOSUL, afetaram o ambiente institucional do agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas e que papel o ambiente institucional desempenha no agronegócio de pêssegos a partir da identificação dos custos das transações e da estrutura de governança mais eficiente para este agronegócio na Região de Pelotas.

Assim, na seqüência deste capítulo tem-se uma revisão bibliográfica da evolução histórica da Região de Pelotas, pois entende-se que as instituições, principalmente as de origem informal, criadas para o agronegócio de pêssego estão diretamente relacionadas com a cultura regional formada ao longo dos anos.

## 4 A FRUTICULTURA NA REGIÃO DE PELOTAS

*“Se não há reciprocidade em negociações internacionais talvez seja mais inteligente abrir apenas onde se estima necessário por razões de política nacional e não como contrapartidas necessárias num processo de negociação” (MARCONINI, 2003, p. 192).*

Este capítulo apresenta a formação do Estado do Rio Grande do Sul e assim, alguns traços culturais que refletem na organização do agronegócio de pêssego como também, na criação de instituições formais e informais locais. Aponta-se a evolução histórica da chamada Metade Sul, na qual a Região de Pelotas está inserida e a sua participação na Economia Gaúcha com o ciclo do charque, responsável pelo impulso desenvolvimentista regional do século XIX, com também o início do processamento de pêssegos na Região de Pelotas. Este capítulo apresenta dados que mostram a diminuição da produção e do processamento de pêssego, como consequência de vários fatores, dentre eles, das políticas macroeconômicas da década de 1980, da abertura econômica e formação do MERCOSUL em 1990 e alteração no ambiente institucional causado ao longo deste período. Por fim, apresenta-se a cultura do pessegueiro e suas especificidades.

### 4.1 A REGIÃO DE PELOTAS

De forma geral, a região denominada de Metade Sul do Estado está inserida num contexto do desenvolvimento regional diferente do encontrado na Metade Norte do Estado. Segundo Verschoore Filho (2000), a consolidação da sua evolução histórica delinea, atualmente, estruturas produtivas diferenciadas ao Sul, Norte e Nordeste do Estado, com problemas regionais em todas elas, seja na região do Alto Uruguai, na do Litoral Norte ou mesmo na Região Metropolitana. Neste sentido, a Metade Sul, dado fatores como a abrangência territorial e estagnação econômica, apresenta-se como região de grande complexidade na área de desenvolvimento econômico. Todavia é importante salientar que a determinação do espaço denominado de Metade Sul, não resulta de uma divisão puramente político-administrativa, e sim, tem por base outras divisões regionais, dentre as quais se destacam os estudos desenvolvidos por

pesquisadores da economia regional para analisar a evolução das regiões do Estado. A divisão administrativa contempla os municípios abrangidos naqueles trabalhos, combinando-os com a divisão municipal dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento para a institucionalização das demandas regionais, excetuando-se, evidentemente, aqueles municípios emancipados em data posterior à sua publicação.

Segundo Rückert (2004), a partir de 1990 os Estados Federados brasileiros passam a recuperar seus papéis político-administrativos através da retomada dos projetos de desenvolvimento via inserção internacional, via processo de abertura econômica e criação do MERCOSUL. Nestas tentativas de reestruturação territorial do Brasil, o Estado do Rio Grande do Sul surge como pólo de empresas privadas nacionais e internacionais com implantação de macro-projetos, especialmente os relacionados com infra-estrutura. Estes projetos dão sustentação à exportação brasileira, através de rodovias ou portos, necessários, principalmente, quando se tratam de produtos agrícolas com alta perecibilidade. No Estado, estes investimentos são responsáveis por dinamizar a sua participação como núcleo geoeconômico do MERCOSUL, importando e exportando percentuais consideráveis para o bloco. Assumindo a função de território-elo, ou pólo geoeconômico do bloco, o Estado passa a ser a área de maior sensibilidade na formação do MERCOSUL.

Neste sentido, o Estado gaúcho é considerado uma região fronteira devido à sua localização e divisa com outros dois países que pertencem ao bloco. Por esse mesmo motivo, o Estado do Rio Grande do Sul é diretamente afetado pelo processo de integração. Quando se trata do setor frutícola, uma das atividades da metade sul do estado gaúcho, a sensibilidade ao processo torna-se ainda maior, já que as características de solo e clima favorecem a produção destas mesmas frutas, nos demais países do bloco. Assim, o desempenho do agronegócio de pêssegos nos países do MERCOSUL está em processo de mudança, caminhando conforme as instituições e o ambiente institucional criados pelo processo de integração. Estas instituições existentes, portanto, são resultado das características culturais e históricas da Região Sul do Estado, influenciadas pelo processo de abertura econômica. Isto significa dizer, que as instituições e o ambiente institucional da Região Sul (produtora de pêssegos em conserva) é reflexo também da formação histórica do Estado.



De forma a se compreender a estrutura da região chamada de Metade Sul do Estado hoje, e dentro desta, a Região de Pelotas, é interessante analisar a formação do Estado do Rio Grande do Sul e sua participação na economia brasileira. Segundo Verschoore Filho (2000) o Estado, desde o seu início, foi caracterizado como um fornecedor de produtos primários, dentre eles, o gado em pé, o couro, o trigo e o charque. Em um momento posterior, a lavoura despontou na base produtiva do Estado, com o surgimento do arroz, do feijão, do fumo, da soja e do milho, posteriormente, a indústria manufatureira. O território sul-rio-grandense foi efetivamente povoado nos primeiros decênios de 1700, quando diversas partes do território brasileiro já possuíam dois séculos de povoamento e avanços econômicos. Seu grande distanciamento dos centros nacionais e as dificuldades para a transposição das barreiras naturais condicionaram a tardia exploração do espaço gaúcho.

Segundo o mesmo autor, a área localizada abaixo do Rio Jacuí, denominada, no passado, de *Vaqueria del mar*, recebeu os primeiros colonizadores enviados pelas autoridades coloniais de Portugal imbuídos da tarefa de ocupar e manter o território do extremo sul. Tais movimentos tiveram também motivos econômicos, pois pretendiam evitar o contrabando de gado para os territórios platinos e a ação indiscriminada dos tropeiros que se multiplicavam na região em busca dos animais lá deixados pelas antigas missões jesuíticas. Assim, criaram-se as estâncias pecuaristas, que ao lado da estrutura militar montada, caracteriza a primeira formação organizada de atividade econômica no Estado, após as reduções jesuíticas. Os seus principais produtos, o gado e o couro se destinavam ao consumo das economias mineradoras do centro do País.

As estâncias de criação originaram-se da distribuição de sesmarias pela Coroa portuguesa entre os anos de 1730 e 1740. Cada sesmaria, que superava 13.000 hectares de terras devolutas e era concedida a militares, por serviços prestados, e a tropeiros dispostos a assumir uma vida sedentária. As estâncias de gado estabelecidas especializaram-se na criação extensiva do rebanho, tendo, fundamentalmente, peões como mão-de-obra. Devido à grande extensão das terras doadas pela Coroa portuguesa, as estâncias caracterizaram-se como organizações sociais isoladas, quase autárquicas. O distanciamento entre elas, no qual se podia levar até um dia de viagem, dificultava o contato humano regular e obrigava cada estância a se tornar uma unidade produtiva dos bens necessários à sua coletividade. As estâncias eram, portanto, o forte reduto do estancieiro, sendo que ao seu redor, agrupavam-se parentes, amigos, protegidos, aventureiros, índios, mestiços e escravos africanos.

Portanto, as estâncias gaúchas foram fundamentais no processo de formação sócio-econômica do Rio Grande do Sul em todo o século XVIII e início do XIX, dado o seu papel econômico, militar e, da mesma forma, sua função de estruturação social. Foi exatamente a área de predominância das estâncias, ao extremo sul do Estado, que se caracterizou como a parte mais dinâmica da economia gaúcha no período decorrido entre o início da ocupação do Estado até a primeira metade do século XIX. Os municípios criados – Porto Alegre, Rio Grande, Rio Pardo e Santo Antônio da Patrulha – refletiam essa ocupação e o resultado de um início de colonização portuguesa a partir da vinda de casais açorianos. Após a consolidação das estâncias e da pecuária de corte, a região que hoje se denomina de Metade Sul (e dentro desta a região de Pelotas) iniciou uma nova etapa de dinamismo com o início da exploração do charque.

As poucas charqueadas gaúchas, existentes até o ano de 1779, permaneciam isoladas e dispersas, produzindo apenas para o consumo nas estâncias. O charque ainda não se constituía em um produto de consumo em larga escala, mas a partir de 1780, com a instalação de diversas charqueadas nos arredores de Pelotas e a integração com os mercados florescentes ao centro e ao nordeste do país, a produção do charque recebeu um impulso decisivo para se fixar como um dos principais produtos da economia do Estado.

Para Verschoore Filho (2000), essa articulação da economia do charque permitiu o surgimento de aglomerações urbanas ao redor de Pelotas, e a expansão de outras, como Rio Grande, as quais centralizavam a maior parte das estâncias produtoras e os canais por onde o charque era exportado. A economia do charque possibilitou, também, o crescimento de diversos núcleos populacionais nas áreas de onde provinha o gado, principalmente na Campanha, região localizada na fronteira com o Uruguai. A expansão populacional desses centros, na sua maior parte, decorreu do grande afluxo de mão-de-obra escrava provinda do continente africano, uma vez que houve sempre a presença de escravos nas estâncias de criação do gado e na pequena propriedade rural e urbana, contudo com uma participação diminuta e sendo utilizado predominantemente nas lidas domésticas.

Torna-se importante destacar, que no início do século XIX, período de apogeu da indústria do charque, a região hoje entendida como Metade Sul era a parte economicamente mais evoluída do território gaúcho. O Norte poderia ser descrito pela existência de algumas zonas de pecuária mais atrasada, uma indústria artesanal ainda emergente e concentrada no mercado local,

constituído, basicamente, por Porto Alegre, a capital do Estado. Este somente veio a expressar um processo efetivo de desenvolvimento econômico a partir de 1824, com a chegada dos primeiros imigrantes europeus vindos da Alemanha. Nas primeiras levas de imigração, além dos diversos agricultores, apareciam profissões como médicos, farmacêuticos, alfaiates, sapateiros, carpinteiros, ferreiros, seleiros, carroceiros, joalheiros e jardineiros. Nas levas seguintes, a participação desses grupos no total de imigrantes ampliou-se ainda mais, indicando a importância do elemento teuto para a agricultura e o artesanato do Estado.

Mais tarde, já na metade do século XIX, com o fim das guerras na região platina e a conseqüente reorganização de sua estrutura produtiva, a economia charqueadora gaúcha passa a sofrer forte concorrência, retraindo sua participação de mercado. Na década entre 1860 e 1870 a economia do charque começou a apresentar sinais de esgotamento. O período após 1860 apresentou, na verdade, uma retração no faturamento das charqueadas, derivado principalmente, das constantes oscilações de preços e da redução do valor exportado. As alterações ocorridas no mercado consumidor, decorrentes da entrada de um substituto com melhor qualidade e da exigência de carnes mais elaboradas, beneficiadas e frigerificadas, desestabilizou totalmente a economia charqueadora no início do século XX.

Embora o setor pecuarista tenha tentado sua modernização, com a instalação do Frigorífico Rio-Grandense, o setor não teve condições de prosperar sem a participação dos capitais internacionais. Mesmo com a tendência declinante da economia do charque interrompendo-se no período da Primeira Guerra Mundial, entre 1914 e 1918, devido ao impulso gerado pela demanda dos países europeus por produtos agropecuários, o conjunto produtivo como um todo não pôde ser revitalizado. As soluções para a continuidade do desenvolvimento da região não estariam mais centradas no mercado do charque. Caberia à sociedade local, portanto, a identificação de alternativas econômicas que viabilizassem novas oportunidades de inserção para a produção regional.

Ao findar a década de 1930, portanto, a indústria da Metade Sul já havia definido suas características básicas, ou seja, um amplo predomínio de atividades voltadas para o beneficiamento de produtos da agropecuária local e a reduzida produção de bens manufaturados destinados aos mercados externos. Essas mesmas características não eram encontradas na indústria da Metade Norte, onde havia uma maior diversificação e o foco no atendimento do

mercado local. Nos anos seguintes, a concentração industrial prosseguiu em expansão na Metade Norte, especialmente em Porto Alegre, enquanto na Região de Pelotas desenvolvia-se à produção de conservas, conciliadas à produção de frutas e legumes. Esta foi a alternativa encontrada pela região para inserção na economia nacional, na década de 1940. A produção ocorria em zonas de pequenos proprietários sendo processados de forma artesanal. A expansão da indústria veio após a Segunda Guerra Mundial, acompanhando o desenvolvimento da indústria alimentar brasileira. Neste momento, a indústria desta região priorizou a produção de pêssegos em conserva, concentrando seu processamento nos meses de dezembro e janeiro. Nos anos que se seguiram algumas destas indústrias de origem familiar se consolidam, diversificando sua linha de produtos superando o problema da sazonalidade.

Nos anos de 1970 observou-se um contínuo aumento da produção da indústria, resultado de políticas de incentivo ao setor e às tecnologias empregadas na produção de pêssegos. Nesta mesma década, ocorreu a implantação dos pomares empresariais, em alguns casos, de propriedade das empresas processadoras, alterando a relação empresas/produtores, uma vez que em seus pomares as empresas passam a produzir praticamente todo o pêssego necessário ao processamento. Neste momento, as empresas conserveiras aumentam o processamento em período de entressafra, com o processamento de morango, batata, cenoura, aspargo, pepino, milho doce, figo, ervilha e abacaxi. Na década seguinte, a crise brasileira provocada pela criação de planos econômicos complica a situação das empresas conserveiras. Inicia-se então, um processo de fechamento das empresas, prolongado pelas duas décadas seguintes. A partir de 1990, a crise se intensifica agravando os problemas da década de 1980. A abertura econômica e a formação do MERCOSUL, propiciaram a entrada de novos competidores no mercado nacional.

Segundo Verschoore Filho (2000), como decorrência da evolução sócio-econômica da região, a configuração das relações sociais na denominada Metade Sul já poderia ser delineada no início do século XIX. A composição de uma estrutura social fundamentada no latifúndio, onde predominava uma imutável hierarquização vertical entre o estancieiro e seus subordinados, e a garantia de uma boa qualidade de vida ao dono da terra sem a necessidade de maiores investimentos determinou duas características básicas na sociedade local. Em primeiro lugar, a dificuldade dos agentes locais de se adequarem às permanentes modificações nos processos produtivos e a decorrente incapacidade de superarem os naturais obstáculos antepostos ao seu desenvolvimento.

A segunda característica enraizada na estrutura social da região foi o baixo grau de associativismo de seus componentes, derivado exatamente do grande distanciamento entre eles, que impossibilitava a introdução e a disseminação de novas idéias e qualquer iniciativa de busca de soluções conjuntas para os problemas comuns que afetavam a região. A estrutura latifundiária atuou negativamente nesse processo, visto que a proximidade entre os agentes produtivos é considerada uma das principais condicionantes do desenvolvimento regional. “A aglomeração ou a proximidade das unidades componentes da região favorecem não apenas os contatos e as solidariedades econômicas ou profissionais, como também uma difusão mais rápida e mais fácil das idéias”. Que associado ao que afirma Becker (2003), onde ‘as regiões ‘ganhadoras’ são aquelas que conseguem transformar a ação cooperativa intra-regional e inter-regional no principal elemento integrador do seu processo de desenvolvimento regional” (BECKER, 2003, p. 38) intui-se como razão para o baixo desenvolvimento da Metade Sul do Estado e da mesma forma, a região de Pelotas.

Assentada em duas formações sócio-econômicas diferenciadas, ao Norte e ao Sul, a indústria gaúcha montada até 1914 concentrou-se em ramos distintos nas duas regiões. Ao Norte, especialmente no eixo Porto Alegre–Caxias do Sul, a economia colonial formou uma indústria diversificada, concentrada em ramos que atendessem ao seu mercado local. Surgiram nesse entorno fábricas para a produção de pastas alimentícias, biscoitos, cerveja, fumo, calçados, malas, além de variados produtos têxteis. No sul, a indústria voltou-se ao mercado nacional concentrando-se no eixo Rio Grande–Pelotas. No segundo município, o parque manufatureiro centrava-se predominantemente no beneficiamento de produtos alimentares, como tradição herdada dos frigoríficos e das charqueada, assim como aos doces de frutas, característica da colonização açoriana.

A grande expansão da indústria gaúcha, sucedida a partir da década de 1970, acentuou consideravelmente o desequilíbrio regional já existente entre Norte e Sul. Os novos investimentos foram significativos para fortalecer a área metropolitana de Porto Alegre como a principal zona industrial do Estado e para consolidar a região serrana ao redor de Caxias do Sul como um segundo pólo industrial. Consolidou-se, portanto, um eixo dinâmico no nordeste do Rio Grande do Sul conectando a zona colonial dos antigos imigrantes alemães e italianos e Porto Alegre, o principal centro decisivo do Estado.

A decadência do setor industrial da Metade Sul, que prosseguiu nos anos seguintes condicionada pela influência de diversos obstáculos conjunturais antepostos ao seu crescimento, como por exemplo, o processo de abertura econômica. Todavia esse contínuo declínio da indústria demonstrou, como no caso da economia do charque, um dos traços marcantes da sociedade da região: a incapacidade de renovar constantemente a oferta dos seus elementos produtivos e de manter permanentemente um processo de rápida readaptação às transformações conjunturais relacionadas aos seus setores produtivos. Isso significa dizer que a indústria conserveira da Região de Pelotas não se preparou (ou não foi preparada) para competir em mercados globalizados.

Neste sentido, o Brasil vem participando do processo de liberalização do comércio mundial, através da abertura da economia e a redução do papel do Estado, desde 1990. Para tanto, o Estado procurou promover uma política de estabilização dos preços e o aumento da eficiência produtiva das firmas nacionais, assumindo o papel de gerador e controlador de políticas voltadas a determinados segmentos, como por exemplo, a criação de programas de apoio ao setor frutícola. Assim, a criação do Instituto Brasileiro de Frutas – IBRAF, em 1990, por lideranças do setor frutícola, teve por objetivo a divulgação de informações técnicas e mercadológicas úteis aos produtores (INSTITUTO BRASILEIRO DE FRUTAS, c2001). A seção que segue, então, procura informar o comportamento do mercado interno e externo de pêssego.

#### 4.2 O MERCADO DE PÊSSEGO

No Estado, a produção de pêssegos concentra-se em três regiões: a Grande Porto Alegre, composta 9 municípios, que oferta praticamente todo o pêssego *in natura* consumido; a Região da Serra Gaúcha, com 32 municípios, que produz uma quantidade de pêssegos para indústria e para consumo próxima à quantidade produzida na Região de Pelotas; esta última, contribui com 33% do total produzido, próximo a 110.000 toneladas. A consolidação da fruticultura na Região estudada (ANEXO B) do Estado pode ser constatada a partir da expansão gradativa das áreas de cultivo. Segundo a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Clima Temperado) - EMBRAPA de Pelotas, a incidência de frio no inverno e a alta luminosidade na primavera e no verão privilegiam a produção de frutas de clima temperado.

Assim, fazem parte da região foco do estudo os municípios de Pelotas, Morro Redondo, Canguçu, Piratini, Arroio Grande e São Lourenço do Sul, alguns destes ‘puxando’ o ranking dos principais municípios produtores de pêssegos do Estado (Quadro 4). Tais fatores influenciam a formação de frutos com um alto teor de açúcar e o baixo índice de umidade permite a menor utilização de defensivos agrícolas. A atividade frutícola pode ser desenvolvida em pequenas áreas, não concorrendo com a pecuária e a agricultura e gerando assim, grande impacto econômico.

**Quadro 4 - Principais Municípios Produtores de Pêssego no Estado.**

Municípios	Anos				Ranking <sup>3</sup>
	<sup>1</sup> 1990 <sup>1</sup>	1995 <sup>1</sup>	2000 <sup>1</sup>	2003 <sup>2</sup>	
<b>Pelotas</b>	201.600	147.000	150.000	15.880	<b>1</b>
Bento Gonçalves	84.000	112.500	150.000	13.940	<b>2</b>
<b>Canguçu</b>	42.315	78.000	214.200	12.000	<b>3</b>
Farroupilha	13.200	43.200	72.000	8.840	<b>4</b>
<b>Piratini</b>	57.966	15.600	23.630	4.875	<b>5</b>
<b>Morro Redondo</b>	14.000	22.680	54.000	2.625	<b>6</b>
Porto Alegre	8.400	15.600	57.240	1.956	<b>7</b>
Caxias do Sul	40.040	32.000	10.368	8.640	<b>8</b>
<b>Arroio Grande</b>	18.002	28.000	24.000	1.500	<b>9</b>
Antônio Prado	19.000	27.200	12.800	2.700	<b>10</b>
Encruzilhada do Sul	2.760	6.600	29.070	640	<b>11</b>
Nova Pádua	0	10.450	27.020	2.000	<b>12</b>
Flores da Cunha	8.400	7.800	15.750	1.260	<b>13</b>
Cruz Alta	9.900	9.310	7.280	200	<b>14</b>
Nova Petrópolis	11.700	12.150	2.160	135	<b>15</b>
<b>Rio Grande do Sul</b>	<b>750.778</b>	<b>827.370</b>	<b>1.146.009</b>	<b>112.005</b>	

<sup>(1)</sup> Quantidade produzida em mil frutos.

<sup>(2)</sup> Quantidade produzida em tonelada.

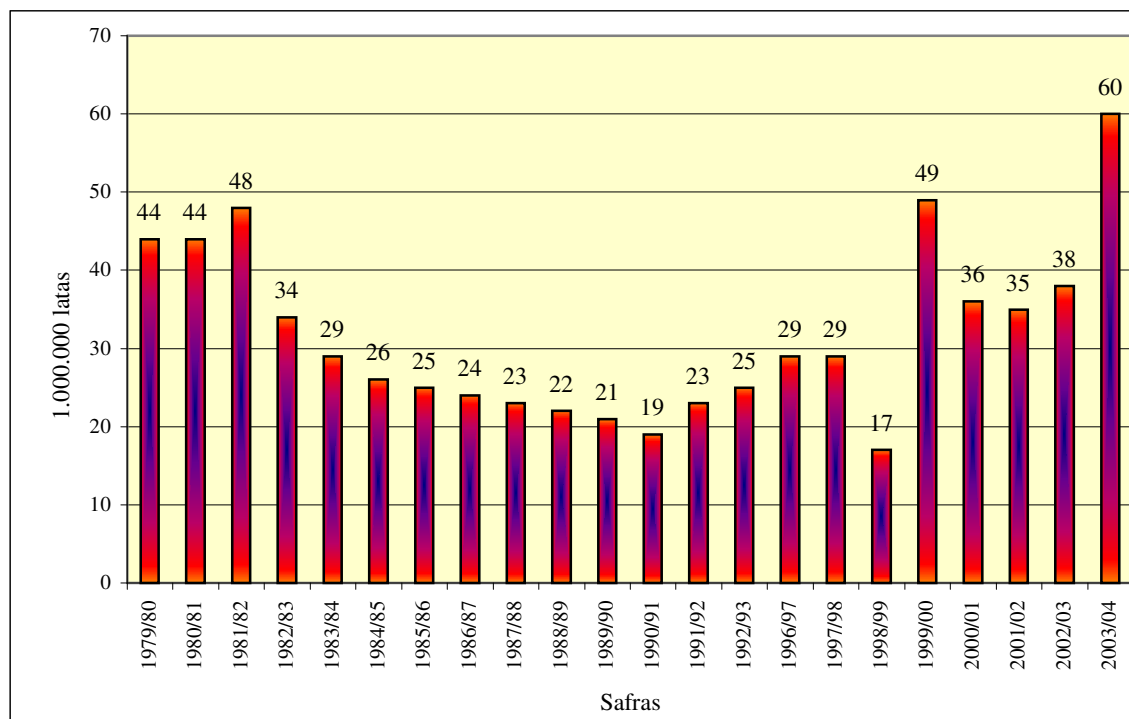
<sup>(3)</sup> *Ranking* elaborado a partir da quantidade produzida em 2003.

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal.

Segundo Madail (2002), 90% do pêssego produzido na Região de Pelotas destina-se à indústria de conservas. Esta produção provém de dois estratos de produtores: um de base empresarial e outro de base familiar. Atualmente, a Região conta com 10 indústrias processadoras de pêssegos, número significativamente menor do que no período áureo do setor, na década de 1970, com aproximadamente 40 indústrias processadoras. Segundo dados do Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas – SINDOCOPEL, deste o início da atividade em 1900 já fecharam 80 empresas de conservas na Região de Pelotas.

O Gráfico 1 mostra a evolução da produção em milhões de latas de pêssego/safra de 1979 a 2004. Cabe observar neste gráfico de produção as consecutivas quedas a partir de 1981, anos que antecederam o Plano Cruzado, em 1986. Desta forma a produção seguiu oscilando pelo Plano Verão, em 1989, e o Plano Real, em 1994, após sucessivas desvalorizações, congelamento de preços e das aplicações financeiras. Após pequenos aumentos na produção, a indústria sentiu os reflexos da grande quantidade importada de pêssegos em calda da Grécia, nas safras 1997/98 e 1998/99 (dados do Quadro 7, página 65).

Nos anos seguintes, a sobre tarifa aplicada no pêssego importado da Grécia, deu novo alento à indústria processadora, porém, a grande quantidade ofertada de pêssegos, ocasionada pelas excepcionais condições climáticas da safra 2003/04, proporcionou às indústrias processadoras da Região de Pelotas ter estoque de latas sem mercado. Estes estoques afetaram a quantidade de pêssegos processados pela indústria na safra 2004/05. Nesta safra, uma intempérie próxima aos dias da colheita danificou muitos frutos que não foram colocados nas indústrias, que por conseqüência, possibilitou um novo equilíbrio entre estoques e quantidade demandada pelo mercado consumidor.



**Gráfico 1 – Produção de Pêssego em Conserva na Região de Pelotas.**

Fonte: SINDOCOPEL.



No país, 10 estados são responsáveis por 90% da produção brasileira de frutas, embora ocupem 80% da área cultivada. Neste *ranking* o Rio Grande do Sul ocupa o terceiro lugar, concentrando sua produção em uvas, melancias, pêras, pêssegos e figos, porém quando se trata da produção de pêssegos, em particular, o estado passa ocupar o primeiro lugar na produção do país (ANUÁRIO DA FRUTICULTURA, 2004). O Quadro 5 mostra a produção de pêssegos pelos principais estados produtores brasileiros de 1995 a 2003 para alguns anos selecionados.

**Quadro 5 - Produção Brasileira de Pêssego.**

Estados	Anos							
	1990 <sup>1</sup>	%	1995 <sup>1</sup>	%	2000 <sup>1</sup>	%	2003 <sup>2</sup>	%
Minas Gerais	57.563	6%	64.652	4%	54.177	3%	12.349	6%
Paraná	48.519	5%	58.762	4%	126.001	7%	18.746	8%
<b>Rio Grande do Sul</b>	<b>750.778</b>	<b>73%</b>	<b>827.370</b>	<b>55%</b>	<b>1.146.009</b>	<b>63%</b>	<b>112.005</b>	<b>51%</b>
Santa Catarina	17.255	2%	322.654	22%	242.137	13%	29.788	14%
São Paulo	151.765	14%	222.692	15%	255.679	14%	47.387	21%
Outros Estados	2.031	0%	2.558	0%	600	0%	89	0%
<b>Total</b>	<b>1.027.911</b>	<b>100%</b>	<b>1.498.688</b>	<b>100%</b>	<b>1.824.603</b>	<b>100%</b>	<b>220.364</b>	<b>100%</b>

(<sup>1</sup>) Quantidade produzida em mil frutos.

(<sup>2</sup>) Quantidade produzida em tonelada.

Fonte: IBGE, 2005.

O setor de frutas no estado do Rio Grande do Sul, tem representatividade e apoio no Programa do Comitê de Fruticultura da Metade Sul do Rio Grande do Sul, criado em 1997, sendo responsável pela criação de 10 mil novos hectares de pomares, gerando 20 mil empregos. O comitê atua conjuntamente com prefeituras, sindicatos, cooperativas e instituições privadas, incentivando ações ligadas à fruticultura. Assim, a Metade Sul tem cerca de 30 mil hectares de pomares implantados até 2003, que produziram 422 mil toneladas de frutos (ANUÁRIO DA FRUTICULTURA, 2004). O processo de integração, para esta região, mostra-se mais sensível devido à semelhança no clima, e dessa forma a produção de frutos de qualidade similar entre a região sul do Brasil, a Argentina, o Uruguai e o Paraguai. Porém, as frutas frescas produzidas nas demais regiões do Brasil têm menor sensibilidade ao processo de integração, já que não são produzidas nos demais países do MERCOSUL.

Na formação do mercado externo, a União Européia e o MERCOSUL respondem por 90% das exportações brasileiras, sendo que a UE compra dois terços de nossas exportações, enquanto o MERCOSUL absorve um quarto de nossas vendas externas de frutas frescas. A médio e longo prazo, pode-se prever um aumento na participação dos países da América do Norte e do sudeste asiático no rol dos importadores de frutas brasileiras, à medida que o país se capacite para

atender às rigorosas exigências sanitárias daqueles países e alocar esforço político suficiente para as negociações internacionais sobre barreiras comerciais.

Neste sentido é necessário ao País a criação de instituições que apoiem diretamente o setor de frutas, promovendo a atração de capitais privados, principalmente das grandes cadeias de distribuição, para atividades de pesquisa. A melhoria da variedade de alguns cultivares, associadas com técnicas de irrigação, permite estender o período de produção praticamente para o ano inteiro. O Quadro 6 permite observar a evolução da produção de frutas segundo regiões no globo, para alguns anos selecionados.

**Quadro 6 - Produção Mundial de Frutas Frescas, em Toneladas.**

Regiões	Anos									
	1990 <sup>1</sup>	%	1995	%	2000	%	2003	%	2004	%
África	48.345.866	14%	53.341.957	13%	59.889.124	13%	63.155.422	13%	63.072.227	13%
Ásia	-	-	162.073.071	40%	193.465.357	41%	216.474.690	45%	218.715.931	44%
Caribe	5.624.761	2%	4.862.492	1%	6.000.074	1%	6.513.267	1%	6.505.050	1%
América Central	16.349.449	5%	19.492.950	5%	21.727.383	5%	23.216.719	5%	23.238.166	5%
Europa	-	-	69.727.212	17%	79.204.310	17%	75.683.888	15%	78.673.919	16%
América do Norte	24.927.547	7%	30.154.053	7%	33.609.471	7%	29.619.127	6%	30.636.540	6%
Oceania	4.636.733	1%	4.996.182	1%	6.002.675	1%	6.299.523	1%	6.608.047	1%
América do Sul	53.726.400	15%	64.747.353	16%	70.282.680	15%	68.780.563	14%	69.987.041	14%
Brasil	29.824.091	8% - Mundo 55% - América do Sul	33.883.762	8% - Mundo 52% - América do Sul	36.300.083	8% - Mundo 52% - América do Sul	34.297.852	7% - Mundo 50% - América do Sul	35.862.483	7% - Mundo 51% - América do Sul
Total do Mundo	352.583.554	100%	409.395.670	100%	470.181.404	100%	489.743.529	100%	497.437.251	100%

<sup>1</sup> A diferença entre o total de mundo e a soma das regiões refere-se as regiões das quais a FAO não tem registro de valor produzido para o ano de 1990.

Fonte: FAO, 2005.

Mundialmente, a produção de frutas frescas concentra-se no continente asiático, no europeu, no africano e no sul-americano. De forma geral, estes fluxos comerciais de frutas são muito complexos e não estão no foco deste estudo, mas no que tange a produção de pêssegos para consumo *in natura*, o Brasil produz para o consumo interno e não importa esta fruta. No que se refere ao pêssego destinado para a indústria, obteve-se informações de que esta fruta já foi importada em galões de 5Kg como produto semi-processado ou já enlatado e pronto para ser colocado para o mercado consumidor.

Na safra 2000-01 a importação de pêssegos em calda foi de aproximadamente 6 milhões de latas. Neste total encontra-se também uma pequena parcela de pêssegos em conserva

importados da Argentina (provavelmente de empresas gregas, já que as indústrias gregas adquiriram muitas empresas argentinas). O quadro abaixo mostra a produção e a importação de pêssegos em conserva pelo Brasil entra as safras de 1997/98 a 2000/01. Atualmente, a projeção da demanda do pêssego em conserva para o mercado brasileiro tem demonstrado ser constante, e de aproximadamente 0,250Kg por habitante/ano (MADAIL, 2002).

**Quadro 7 - Produção e Importação de Pêssegos em Calda.**

Variáveis	Anos			
	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01
Produção (milhões de latas)	39	14,4	50	38
Importação (milhões de latas)	20,5*	20,3**	17,4	6,3

Fonte: CIPEL – Centro das Indústrias de Pelotas.

\* 95% importados da Grécia

\*\* 67% importados da Grécia

Segundo Azevedo, Stajn e Zylbsztajn (2005), a aquisição de pêssegos vindos da Grécia, em maior quantidade na década de 1990 e com preços mais baixos que os praticados pela indústria brasileira, esteve associado ao problema de seleção adversa. Este problema ocorre em mercados com diferentes qualidades dos bens, onde o vendedor não consegue convencer o comprador sobre a qualidade de seu produto. Como se trata de um bem de experiência, onde sua qualidade só pode ser constatada após o consumo da conserva, o comprador irá comparar o preço a ser pago com a qualidade esperada do bem. Assim, o consumidor aceitará pagar o valor da qualidade esperada, que é inferior ao valor de um bem de alta qualidade, e como consequência, foram aceitas no mercado brasileiro as conservas gregas com preços inferiores.

No que se refere ao mercado de frutas *in natura*, é sabido que este é composto por um complexo sistema, que passa pelo plantio, condução, tratamento, colheita, tratamento pós-colheita, armazenagem, transporte e exposição nos pontos de venda. Se a produção de frutas for realizada de forma integrada entre produtor e indústria, estima-se reduzir o alto nível de perecibilidade e fragilidade intrínseca às frutas. A produção de frutas destinadas ao consumo *in natura* é caracterizada pela enorme diversidade de produtos, dos quais uma pequena parcela é comercializada internacionalmente em larga escala, como maçã, uva, banana, pêra, abacaxi e pêssego. Estas frutas correspondem a 84% da produção mundial, sendo que as de clima temperado (maçã, uva, pêra e pêssego) concentram 42% deste total. Já as de clima tropical, somente banana, abacaxi e manga tem produção significativa, representando 28% do total

produzido no mundo (FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS - FAO, 2005).

As frutas frescas, por serem produtos delicados e de rápido processo de amadurecimento necessitam de cuidados especiais na colheita, para evitar danos; seleção em ambientes controlados; embalagens adequadas, que impeçam a contaminação; resfriamento, para retardar o amadurecimento; e armazenagem em ambiente adequado. Quando destinadas à indústria, as frutas devem ter ponto ótimo de maturação e de tamanho e sem lesões, principalmente quando se trata de pêsegos para conservas. Quando as frutas chegam com tamanho pequeno e algum tipo de lesão, são utilizados em produtos secundários como geléias, doce cremoso, suco concentrado e outros derivados, isso quando se tratam de empresas que atuam principalmente na atividade conserveira. Na seção seguinte apresentam-se as especificidades dos pessegueiros como necessidade de frio hibernal e característica do fruto.

#### 4.3 A CULTURA DO PÊSSEGO

Segundo o Informe Agropecuário (1997), as cultivares de pêsegos presentes nos estados do Sul, São Paulo e Minas Gerais, chegaram ao Brasil ainda nas primeiras expedições portuguesas; são originárias da China e, mais tarde, espalharam-se para outras regiões como a Pérsia, fato este que dá nome a classificação do cultivar como *Prunus persica*. De forma geral, o pessegueiro inicia sua produção a partir do terceiro ano, nos seus ramos mais recentes. As flores são auto-férteis com elevada taxa de germinação. As gemas floríferas estão presentes em ramos mistos<sup>2</sup>, diferindo das vegetativas por serem mais volumosas e com escamas abertas. Para uma boa produção, deve ocorrer a remoção dos ramos mistos uma vez que aqueles que já floresceram não o fazem mais. Esta remoção deve ser feita em meados de julho a final de agosto, dependendo da variedade e da exigência quanto ao frio hibernal. A planta perde suas folhas no outono, repousando no inverno e retomando sua atividade vegetativa na primavera.

O pessegueiro pertence à família *Rosaceae*, subfamília *Prunoidea*, tribo das Amigdalaceae, e ao gênero *Prunus*. Esta família tem 100 gêneros distribuídos nas regiões

---

<sup>2</sup> São ramos que contém tanto gemas floríferas como vegetativas. Porém, em termos de produção de frutos, interessa aos produtores que sejam deixados nos pessegueiros, ramos com uma quantidade maior de gemas floríferas, na qual aparecem os frutos.

temperadas do hemisfério Norte e apenas 5 na flora brasileira. Destas, as cultivares comerciais são da espécie *Prunus persica* agrupadas em três variedades botânicas: *P. persica* var. vulgaris, que são as variedades exploradas de valor econômico; *P. persica* var. nucipersica, também com valor econômico e caracterizada por ausência de pêlos nos frutos, mais conhecida por nectarina e; *P. persica* var. platycarpa, caracterizada por seus frutos serem de forma achatada e recoberta de pêlos. Quanto aos frutos, eles podem ser de caroço preso ou solto, polpa doce ou acidulada, com coloração branca ou amarelada e podendo ser pubescentes ou lisas, no caso das nectarinas (INFORME AGROPECUÁRIO, 1997).

Quanto às variedades de pêssegos, de mesa, produzidas no Brasil, de forma geral, necessitam de 150 a 300 horas de frio hibernal e as lançadas pelo Instituto Agrônomo de Campinas, de cerca de 200 horas de frio. O êxito do pomar de cultivares de clima temperado é resultado de fatores como a escolha apropriada das variedades, conforme a necessidade de horas de frio hibernal, tratamentos culturais de manejo adequados, colheita e pós-colheita, transporte. Além destes, são importantes fatores como tipo de solo, disponibilidade de água, facilidade de acesso aos principais centros consumidores e proximidade destes (INFORME AGROPECUÁRIO, 1997).

Com relação aos aspectos climáticos os pessegueiros necessitam a exposição às temperaturas inferiores ou iguais a 7,2°C que completam o repouso hibernal e produzem hormônios estimulantes de crescimento. A quantidade de horas de frio pode variar entre 100 a 1.200 horas com temperatura  $\leq 7,2^{\circ}\text{C}$ . Para a região sul do Brasil com condições climáticas para variedades que necessitam de uma quantidade maior de horas de frio é indicado a escolha de áreas situadas entre 600m a 1.300m de altitude. Para o cultivo destas frutas deve-se evitar regiões com alta umidade relativa, pois estas favorecem o aparecimento de doenças fúngicas, o que afeta a produção e a qualidade dos frutos.

Segundo o Informe Agropecuário (1997), devem ainda ser evitados locais com baixa precipitação e sem recursos de irrigação, pois a falta de água provoca atraso vegetativo e na maturação como a queda dos frutos. Em áreas com ventos fortes é necessário implantar quebra-ventos, pois ventos em excesso causam quebra de ramos, tombamento de plantas, aumentam a incidência de bacteriose e, quando ocorrem no inverno causam danos semelhantes aos das

geadas. Quanto aos aspectos edáficos devem-se procurar solos bem profundos, permeáveis, bem drenados e relativamente férteis.

O pH ideal para pessegueiros situa-se entre 6,0 e 6,5, sendo a aplicados corretivos para controle da acidez, caso o pH se diferencie do ideal. Portanto, o ideal para a esta cultura são as encostas, usando-se camalhões com desnível de modo a facilitar o escamento da água e evitar os danos causados pela umidade excessiva, sendo que, a melhor época para o plantio destas frutíferas de clima temperado é quando as mudas encontram-se em repouso vegetativo, isto é, nos meses de junho a agosto. A densidade de plantio das frutíferas é determinada em função da fertilidade do solo, vigor das plantas, tipo de condução e poda, mecanização e declividade do solo.

Não obstante, a determinação do grau de maturação ideal é importante para que o fruto atinja o mercado ou a indústria em condições ótimas. Este pode variar de acordo com a variedade, com seu destino e com o tempo de armazenamento. Na fase de maturação das frutas, ocorrem diversas mudanças físicas e químicas, como alterações na coloração, no sabor, na textura, mudanças na permeabilidade dos tecidos, produção de substâncias voláteis, formação de ceras na epiderme, etc. que devem ser observadas com muita atenção pelo produtor. Neste sentido, os tratos pós-colheita são necessários à medida que, os produtos devem chegar à mesa do consumidor com a qualidade desejável. Para se prolongar a vida dos produtos agrícolas, com atividade metabólica mesmo pós-colheita, é necessário compreender os fatores que afetam a qualidade dos frutos, tais como, diferentes variedades, fatores climáticos, técnicas de cultivo, maturidade na colheita, manuseio e condições ambientais pós-colheita (INFORME AGROPECUÁRIO, 1997).

Apresentadas as especificidades do pessegueiro e a evolução da fruticultura no Brasil e nos demais países do MERCOSUL, deve-se voltar a análise para a região foco do estudo, a região de Pelotas ou Região Sul, a partir da criação das instituições e do ambiente institucional atual do agronegócio de pêssegos, diretamente relacionados com os traços deixados pela colonização açoriana e a evolução da economia da Região. Portanto, além das instituições criadas internamente, o setor sofre influência das instituições criadas à nível de MERCOSUL. Neste sentido, entende-se que seja necessário que Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai criem instituições com o mesmo objetivo, ou melhor, que tenha harmonia (Artigo I do Tratado de

Assunção e reiterado no Protocolo de Ouro Preto) no ambiente institucional formado para determinado setor. Assim, segundo North (1990) a qualidade e a eficiência das instituições está associada ao fato que, países com instituições com estas características têm como resultado altas taxas de crescimento, isso porque, as instituições se relacionam entre si como também dentro de si, assim como ocorre com as organizações, refletindo no desempenho econômico dos países ou das regiões.

Por fim, pode-se afirmar que a evolução sócio-econômica regional da economia gaúcha, a partir deste século, foi toda marcada pelo agravamento das diferenças regionais que começavam a despontar. De um lado, a região que compreende a Metade Norte do Estado ampliou, cada vez mais, a concentração da população e das atividades produtivas gaúchas em seu entorno; de outro, a porção territorial correspondente à Metade Sul do Estado permaneceu apresentando um dinamismo muito inferior e um acentuado declínio de sua importância relativa no contexto produtivo do Rio Grande do Sul. No final do século XIX, marcado pelo primeiro surto industrial no Rio Grande do Sul, começou a despontar uma sensível redução na participação econômica da Metade Sul no total do Estado.

Assim, as causas do declínio devem, fundamentalmente, ser buscadas na própria estrutura da região: uma sociedade fundada nas bases das estâncias latifundiárias, cujo processo produtivo não proporciona um ambiente inovador no conjunto regional, e nas charqueadas escravistas, onde predominavam relações sociais hierarquizadas, autoritárias e escravocratas, sem espaço para a formação de relações cívicas e democráticas. Em uma sociedade com essas características, torna-se mais difícil a composição de laços sociais de confiança, solidariedade e de espírito de cooperação. Da mesma forma, essa estrutura social impede a formação de um ambiente ideal para a adoção de atividades empreendedoras e inovadoras, fundamentais para a geração e a identificação de oportunidades e ao desenvolvimento sócio-econômico da região. Assim, o capítulo que segue apresenta os resultados dos questionários aplicados nas organizações no que se refere às instituições e a tecnologia formando o ambiente institucional do agronegócio, complementado pela coleta de dados secundários.

## 5 RESULTADOS E DISCUSSÕES

As instituições e o ambiente institucional para uma sociedade são o fio condutor ao processo de desenvolvimento econômico e social, tanto ao se tratarem de regiões, países ou municípios.

Neste capítulo dos resultados estão descritas as observações realizadas quanto à presença de instituições formais que fazem parte do ambiente institucional presentes no agronegócio de pêssegos da Região, assim como as criadas ao longo destes 14 anos de integração. O ambiente institucional é composto pelas instituições (leis e regulamentos formais e informais), organizações (que são responsáveis por demandar instituições) e pela tecnologia vigente. Este ambiente institucional interno, em mercados globalizados, sofre a influência de formação de blocos econômicos, como o MERCOSUL, tarifas de importação e medidas relacionadas com a política externa. Assim, foram analisados também os instrumentos de política externa comum, como a tarifa externa comum, aprovada em 1994, em Ouro Preto, no sentido de verificar se os países pertencentes ao bloco estão cumprindo determinados acordos; políticas comerciais setoriais, como a autorização para redução de tarifas para produtos intrabloco; coube também analisar o Regulamento sobre Salvaguardas, o Regulamento de Defesa da Concorrência e o Regulamento referente ao Regime de Origem do MERCOSUL, aprovados em 1996.

Específico à agricultura, no ano de 1998, o Sub-grupo de Trabalho do bloco acordou ações no sentido de harmonização sanitária e fitossanitária, políticas agrícolas e agroindustriais nacionais, harmonização de regulamentos referentes à sementes, fertilizantes e algumas frutas e eliminação ou harmonização das medidas e restrições não-alfandegárias.

Na identificação dos tipos e características das transações as variáveis utilizadas foram: a frequência com que as transações ocorrem e o grau de incerteza que envolve as transações. No estudo dos contratos, as variáveis utilizadas foram a flexibilidade ex post, o desenho contratual, os incentivos, mecanismos de controle, a arbitragem pública e privada e a confiança no contrato estabelecido. Segundo Williamson (1985, 2000), as transações se caracterizam por três variáveis



que determinam as formas mais eficientes de um sistema, a especificidade dos ativos, que induz a forma de governança, uma vez que ativos específicos estão associados a formas de dependência bilaterais que irão implicar na estruturação de formas organizacionais.

Visto de outra forma, são os ativos que são reempregáveis com perda de valor. A incerteza ou risco é uma característica que afeta a distribuição dos resíduos aos participantes da transação. Este fator associado a possibilidade de oportunismo implica em adição de custos às transações que ocorrem via mercado, motivando a estruturação de formas de governança alternativas. A frequência com que a transação ocorre também é um dos fatores que influenciam os custos de transação.

A especificidade, segundo Claro (1998) pode ser de local (quando os agentes se encontram em relação de dependência bilateral o que reflete em decisões ex ante para minimizar os custos de estoques e de transporte); de ativos físicos (quando um dos agentes investe em equipamentos e máquinas com características específicas, de forma que, se investido em usos alternativos perderão valor); de ativos humanos (relacionada com o grau de substitubilidade dos recursos humanos disponíveis); de ativo dedicado (sendo um instrumento por parte de um dos agentes devido a possibilidade de renda de determinado produto a um cliente particular). Este tipo de investimento incentiva a firma a aumentar sua capacidade de produção, visando explorar mercado potencial. Geralmente são ativos que geram uma dependência bilateral grande entre as firmas); relacionada à marca (quando refere-se ao montante de capital e riscos envolvidos quando se faz uso da marca); e de tempo (quando não há forma de separar alguns fatores tecnológicos dos produtos envolvidos em uma negociação).

Segundo o mesmo autor, a frequência pode ser medida no número de vezes que as transações ocorrem. Recorrente se ocorre muitas vezes, ocasional se ocorre esporadicamente e discreta, se ocorrem poucas vezes, conforme já descrito por Zylbersztajn (1995). O risco e a incerteza podem ser identificados através da presença ou não de mecanismos de salvaguarda e qualificados de acordo com o tipo. Além destas características das transações é interessante observar a flexibilidade dos contratos ex post (identificada através da existência de futuras modificações dos contratos, ou seja, qual o tempo de duração dos contratos e renegociabilidade), e a arbitragem pública e privada nas transações (identificada através da existência de alguma

interferência nas transações ou nos contratos, por parte de alguma outra empresa pública ou privada) na identificação dos custos de transação.

Segundo Zylbersztajn; Neves (2000), a especificidade do ativo é definida como sendo a perda de valor dos ativos envolvidos em determinada transação. Pode-se entendê-la como a magnitude de seu valor que é dependente da continuidade da transação a qual ele é específico. Quanto maior a especificidade maior será o custo de transação. Pode-se também classificar a especificidade em alta e baixa. Ela é considerada alta quando uma ou ambas as partes envolvidas na transação perderão, caso a transação não ocorra, por não encontrarem uso alternativo que mantenha o valor do ativo desenvolvido para determinada transação. Ela é considerada baixa quando apenas uma das partes envolvidas na transação tiver realizado investimentos específicos o que, neste caso, seguramente serão feitas salvaguardas para que a transação se efetive. Para o mesmo autor, a frequência é uma característica importante nas transações, uma vez que a repetição de uma mesma espécie de transação é um dos elementos relevantes para a escolha da estrutura de governança adequada a essa transação.

Tendo por referência a frequência das transações, percebe-se que os custos de redação do contrato, da coleta de informações importantes, de monitoramento e de adaptação às mudanças de ambiente se diluem com o aumento da frequência das transações. Já a incerteza e o risco estão associados ao reconhecimento de que as informações relevantes para a elaboração dos contratos são incompletas e assimétricas. Decorrem, então, da impossibilidade de previsão, não permitindo que se elaborem cláusulas contratuais que redistribuem os resultados dos impactos externos. Esta característica está ligada à racionalidade limitada dos agentes transacionantes. Estas características adicionam custos às transações, pois os agentes que realizam os contratos (face à incerteza ou risco, principalmente quando se trata de sistemas agroindustriais) se resguardam de distúrbios inesperados fazendo salvaguardas contratuais ou monitorando o cumprimento do contrato. Desta forma aumentam os custos de transação.

A existência de especificidade, risco e oportunismo foram observados a partir das questões do item II (Característica da matéria-prima). Já no item III (Características dos contratos de venda) buscou-se identificar o tipo de contrato existente nas transações com produtores e com compradores de pêssegos da indústria, de acordo com a frequência das transações. As informações foram tabuladas e refletidas em gráficos conforme a distribuição de frequência das

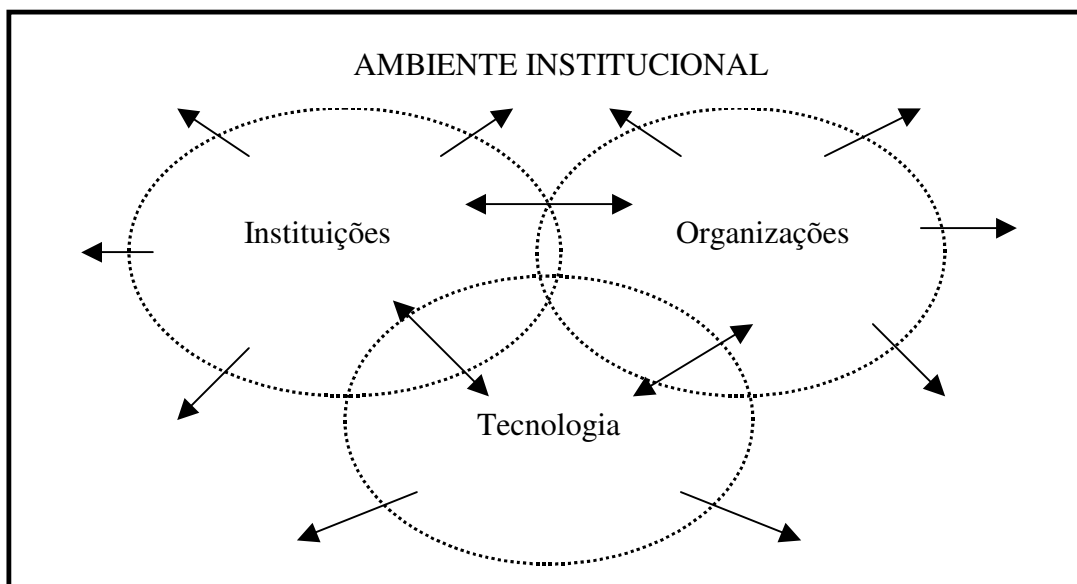
respostas. Nas grades com diferentes graus de importância, cada item recebeu o valor correspondente ao grau de importância dado pelo entrevistado, que foi somado com as demais respostas e dividido pelo número de respostas recebidas para o item, assim, cada item recebeu em média um grau de importância que refletiu a informação dada individualmente pelos entrevistados.

Segundo Richetti; Santos (2002), os custos de transação são compostos por custos de elaboração e negociação dos contratos, mensuração e fiscalização dos direitos de propriedade, monitoramento do desempenho, organização de atividade e adaptações ineficientes às mudanças do sistema econômico. As transações, realizadas dentro do sistema pelos agentes têm como objetivo trocar bens e serviços para satisfação de suas necessidades. Desta forma, o sistema econômico funciona, diferenciado conforme a existência em graus distintos das três características das transações: especificidade dos ativos, frequência e risco e incerteza.

Para Claro (1998), os custos de transação iguais a zero pressupõem a existência da firma neoclássica, porém afirma que os arranjos institucionais de governança são a resposta minimizadora dos custos de transação e de produção. Portanto, a estrutura das organizações onde se realiza a produção não é somente o resultado do custo de transação interno das empresas, mas de uma comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos e os custos de realização de uma operação via mercado. Os custos de transação, então são indutores das estruturas de governança existentes, dentro de um arcabouço analítico institucional. As questões relacionadas com a existência de custos de transação no agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas estão descritas no item V (Sub-ambiente institucional), como também, em questões do item II e do item III, relacionadas com a existência de contratos com produtores de pêssego e com os compradores de pêssegos em calda da indústria.

Como já mencionado anteriormente, neste estudo o ambiente institucional é composto por três sub-ambientes, as instituições, as organizações e a tecnologia. As instituições são as regras e regulamentos formais e informais que afetam o agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas; as organizações são as indústrias processadoras, os sindicatos, organizações educacionais, governamentais e cooperativas que atuam, ou melhor, demandam instituições para o setor; e as tecnologias são o reflexo da interação das indústrias com as organizações educacionais e promotoras de tecnologias para o agronegócio. Estes três sub-ambientes interagem entre si e

dentro de si e assim, formam o ambiente institucional do agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas. Portanto, mudanças provocadas por fatores externos no ambiente institucional demanda uma reestruturação dos sub-ambientes internos, de forma a manter o equilíbrio. A Figura 5 representa esta visão.



**Figura 5 – O Ambiente Institucional.**

Fonte: Elaborado pela autora.

Se as organizações, cooperativas e sindicatos forem organizados no sentido de atuarem em defesa do setor, via pressões sobre o legislativo, buscando regras mais adequadas aos seus interesses, terão os custos de transação reduzidos, uma vez que isto restringe a possibilidade de comportamentos oportunistas por parte dos agentes do sistema. A segurança da transação implica em maior ocorrência e maior eficiência, conseqüentemente melhora do desempenho do setor. Portanto, um sistema jurídico eficiente tem como resultado uma redução dos custos de transação, pois inibem o comportamento oportunista dos agentes e aumentam a confiabilidade no cumprimento dos contratos formais e informais.

Segundo Zerbielli (2002), em estudo anterior, as organizações que atuam no município de Pelotas eram associados ao SINDOCOPEL, interagindo com associações de classe, sindicatos e representações coletivas através de troca de informações, realização de eventos e feiras. Com os demais agentes do sistema produtivo, a maior interação ocorria com os persicultores, com os órgãos públicos, sindicatos e associações, universidade e centros tecnológicos locais, porém para

a indústria as organizações locais não possuíam infra-estrutura e qualificação necessária para atender as necessidades de P&D das empresas.

No que se referia às condições de infra-estrutura de acesso, o município de Pelotas tinha vias de acesso por modais hidroviário, rodoviário e aéreo. Para as empresas o sistema legal e o poder judiciário, neste estudo, eram responsáveis por dar segurança no cumprimento dos contratos, reduzindo custos de monitoramento. Quanto à criação de políticas voltadas ao setor, os entrevistados das indústrias conserveiras citavam a falta de incentivos por parte das esferas estadual e municipal de governo. Estes incentivos da esfera federal viriam através de linhas de crédito, programas de apoio e consultoria técnica, melhorias da educação básica e estabilidade macroeconômica. Algumas destas características são encontradas também nessa dissertação, que podem ser observadas nos resultados.

Para a mesma autora, na definição do ambiente institucional cabe destacar que, no início dos anos 90, o governo federal promoveu o processo de abertura de mercado e a participação no MERCOSUL. A indústria conserveira de Pelotas se adequou a esta fase através da melhoria em equipamentos e processos produtivos, buscou formas de financiamento, fez arranjos cooperativos com empresas e instituições de pesquisa e introduziu inovação de processo e de produto, além de intervir na capacitação de recursos humanos. Desta forma procurou obter vantagens do processo de abertura da década passada, configurando um novo ambiente institucional. Como resultado imediato do processo de abertura, as indústrias com capacidade de adaptação menor reduziram ou pararam a produção, mesmo porque, não tinham condições de concorrer com os pêssegos enlatados vindo de outros países, como a Grécia, com preços menores em relação ao produto nacional. “Atualmente, o setor está em processo de reestruturação e, via pressões do setor, a importação do pêssego grego incorre em sobretaxa, numa tentativa de proteger as indústrias de pêssego brasileiras” (ZERBIELLI, 2002, p. 73).

Nesta dissertação, entende-se que a tecnologia difundida entre as indústrias afeta os atributos das transações e, assim, seus custos. Tecnologias novas até terem sido testadas e difundidas causam aumento das incertezas e da especificidade dos ativos; depois de testadas por algumas empresas e comprovada sua eficiência tornam-se comum a todas as indústrias. O desempenho das indústrias processadoras de pêssego de Pelotas analisado neste trabalho está diretamente associado à competitividade destas empresas. Competitividade que para Castro

(2002) é vista como o planejamento da produção por parte dos empresários, com custos menores e qualidade maior. Neste sentido, vários fatores podem influenciar o nível de competitividade de uma empresa, como: nível de preços baixos ou elevados de determinada região, nação ou bloco econômico, a carga tributária que incorre a empresa e tecnologia utilizada pela empresa na produção. As questões relacionadas com a tecnologia utilizada pela indústria conserveira estão no item VI (Sub-ambiente tecnológico) do instrumento de pesquisa fechado, que procurou analisar que inovações a indústria fez para competir em mercados globalizados. As informações foram tabuladas conforme a distribuição de frequência e com os dados elaborados os gráficos.

Para Zerbielli (2002), a tecnologia utilizada pela indústria, é basicamente a mesma, independente do seu tamanho. Quanto a mão-de-obra, a indústria afirma ter mão-de-obra desqualificada e somente contratada no período considerado de safra pela indústria. Os demais funcionários, como mão-de-obra permanente, são profissionais com nível médio e superior. Portanto, a qualificação da mão-de-obra proporciona à indústria formular e implantar estratégias concorrenciais e assim, a preservação e ampliação do mercado. Assim, cabe verificar se as informações quanto à tecnologia e mão-de-obra permanecem inalteradas ou foram modificadas ao longo deste período.

Segundo a mesma autora, em pesquisa realizada com a indústria conserveira do município de Pelotas, identificando as características do produto e das transações, a estrutura de governança utilizada é um arranjo simples de mercado, tendendo a uma forma mista, com utilização de contratos entre os agentes que transacionam (produtores – indústria – agentes comissionados e atacadistas). Porém dada a alta perecibilidade e sazonalidade do produto, assim como dos riscos associados à produção, a integração entre produtores e indústria apresenta-se como um caminho viável para a redução de custos de transação, porém este será resultado de um ambiente institucional que favoreça à integração. Cabe observar se esta estrutura de governança atual “caminha” para uma estrutura com uma quantidade maior de indústrias que atuam de forma integrada com os produtores, significando redução de custos de transação.

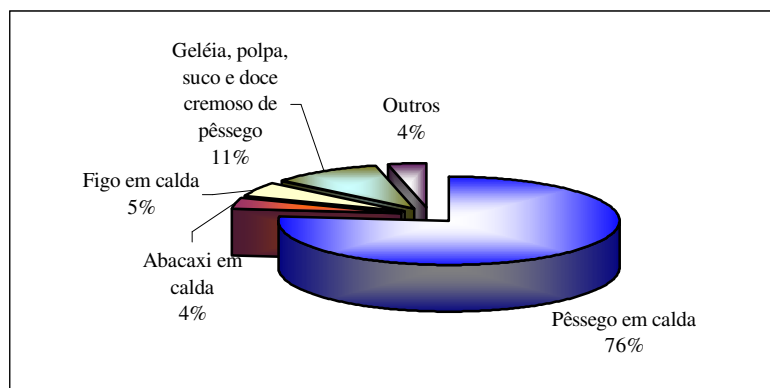
Com estas informações sobre a persicultura de Pelotas, cabe verificar via pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional, por um lado, as instituições, as organizações e a tecnologia, através da criação de leis e regulamentos, políticas setoriais, tradições e costumes, e de outro lado, a estrutura de governança existente, via características das transações e dos

agentes. Em estudo anterior Zerbielli (2002) determinou tais informações, porém tratavam-se apenas da indústria conserveira localizada no município de Pelotas, sendo que esta pesquisa procura aprofundar-se na busca de tais informações para a Região de Pelotas, abrangendo outros municípios como Canguçu, Morro Redondo, Piratini, Arroio Grande e São Lourenço do Sul, além do que, o estudo não se restringe à indústria conserveira, mas ao agronegócio de pêssego. Assim, na seqüência do capítulo discute-se as informações obtidas junto às indústrias processadoras de pêssegos e com os agentes promotores de políticas para o agronegócio.

## 5.1 AS ORGANIZAÇÕES

O agronegócio do pêssego da Região de Pelotas tem seu ambiente organizacional composto por 10 indústrias conserveiras (APÊNDICE D), associadas ou não ao Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas – SINDOCOPEL. Das 10 indústrias foram entrevistadas 7, além de outras organizações que junto com o SINDOCOPEL também atuam neste agronegócio, como a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA, o Sindicato de Produtores Rurais de Pelotas, a Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural – EMATER, a Associação Gaúcha dos Produtores de Pêssego – AGPP, a Cooperativa de Fruticultura do Sul – COOPERFRUTIS, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE/RS, a Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais – SEDAI e o Serviço Nacional de Aprendizado Rural - SENAR. Estas organizações são responsáveis por criar ou incentivar ações que reforcem o agronegócio do pêssego na Região de Pelotas.

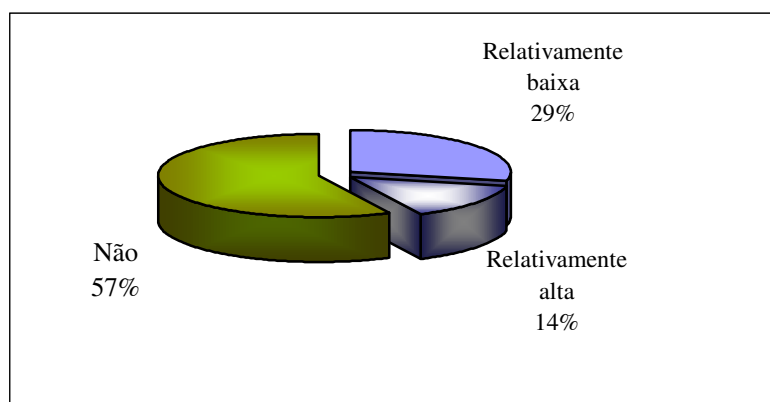
Como resultado da pesquisa observou-se que as indústrias de doces e conservas da Região têm, em sua totalidade, mais de 10 anos de atuação no mercado de conservas, sendo de origem familiar e como característica principal, o cargo de gerência da empresa é ocupado pela pessoa mais velha da família e os filhos e netos trabalham em cargos próximos à gerência. A maioria das empresas entrevistadas tem seu foco na produção em conservas de pêssego, sendo que este produto corresponde, em média, a 76% do faturamento total das empresas, conforme o Gráfico 2. Os demais produtos são geléias, polpa, suco e doce cremoso de pêssego (correspondendo a 11%, em média, do faturamento das empresas), figo em calda (5%) e abacaxi em calda (4%).



**Gráfico 2 – Faturamento Bruto das Empresas, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Buscou-se entender junto com aos entrevistados, a ocorrência de especificidade do ativo pêssego in natura, transacionados entre o produtor e a indústria. Para tanto, identificou-se um relativo grau de especificidade da fruta relacionando características como variedade, tamanho do fruto e grau de maturação. Das empresas entrevistadas 100% sinalizam estas especificidades, porém quando se verifica a ocorrência de perda de receita, caso o produto pêssego não tenha as características solicitadas, as opiniões se dividem. Para a maioria das empresas não há perda de receita (57%) quando o pêssego deixa de ser utilizado para produção da conserva e passa a ser utilizado em derivados como polpa, geléia, suco e doce cremoso, já para empresas que dizem haver perda de receita, ela é considerada relativamente baixa, para a maioria (29%) e, para a minoria relativamente alta (14%), conforme o Gráfico 3.



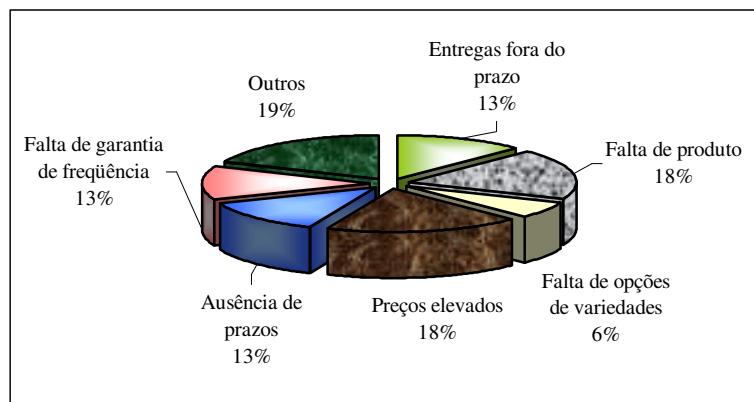
**Gráfico 3 – Perda de Receita pela não Utilização do Pêssego em Doce, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.



A especificidade do ativo está relacionada com a ocorrência de custos de transação, isso porque quanto mais específico o produto, maior é a necessidade da realização de contratos para que prazos de entrega, qualidade do produto e preço determinado no contrato sejam cumpridos. Observou-se ainda que, para os entrevistados que afirmam ter perda de receita relativamente alta, caso não utilizem o pêssego para fazer conserva, são empresas que atuam de forma integrada com os persicultores, fornecendo mudas e orientações técnicas, até mesmo realizando empréstimos financeiros aos agricultores, em troca de toda a produção de pêssego.

Buscou-se verificar também quais são, segundo os entrevistados, os principais riscos atrelados à compra de matéria prima. Dentre estes o mais citado é o risco climático e, portanto, sem mecanismo nenhum de proteção. Aliado a este, está o risco de faltar produto para ser processado, e o preço do pêssego elevado. Quanto a este último o mecanismo de proteção ocorre via acordo entre sindicato da indústria e dos produtores em reuniões dias antes do início da safra, porém, o preço pago nem sempre segue o acordado, varia para mais ou para menos, conforme a oferta e demanda. Quando ocorrem estas quebras de contrato informal, existem perdas para um dos agentes transacionantes, neste caso a perda de receita ocorre geralmente para os produtores, que tem um poder de organização menor do que a indústria. Os demais riscos como entregas fora do prazo, falta de garantia de frequência, ausência de prazos, podem ser garantidos pela realização de contratos; já o risco de falta de variedades, está relacionado com a pesquisa que vem sendo realizada pela EMBRAPA e a disseminação destas variedades pela EMATER e pelo Sindicato dos Trabalhadores. Os riscos apresentados pelas entrevistadas podem ser observados no Gráfico 4.

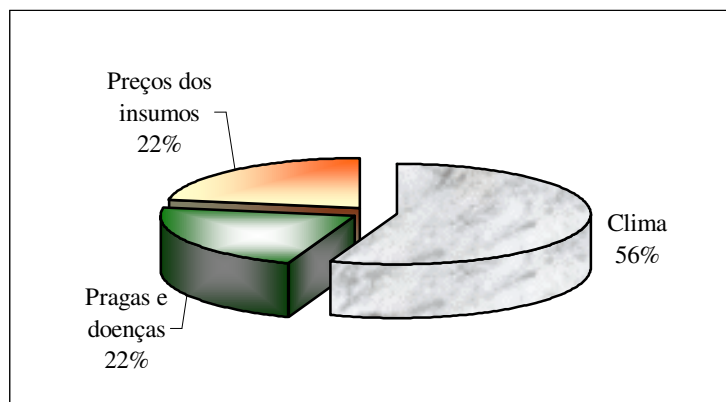


**Gráfico 4 – Principais Riscos Envolvidos na realização das Compras de Pêssego, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Procurou-se analisar, se os riscos existentes nos pomares empresariais são os mesmos dos existentes para os agricultores. Dos entrevistados apenas dois deles afirmam que as indústrias não têm pomar próprio (18% dos entrevistados), porém trabalham com os produtores num sistema integrado, amenizando o risco de oportunismo em vez de adquirirem os pêssegos via mercado. Pode-se dizer, que estas indústrias em particular, teriam custos das transações mais baixos que as demais, já que se trata de um produto com especificidade.

Já as empresas com pomar próprio afirmam que o maior risco nesta atividade é o climático, este sem nenhum mecanismo de proteção. Os demais estão associados à ocorrência de pragas e doenças, no qual o mecanismo de proteção está na condução do pomar e correta utilização dos inseticidas e fungicidas, e por fim, o preço dos insumos. O Gráfico 5 expressa mais claramente estes percentuais.



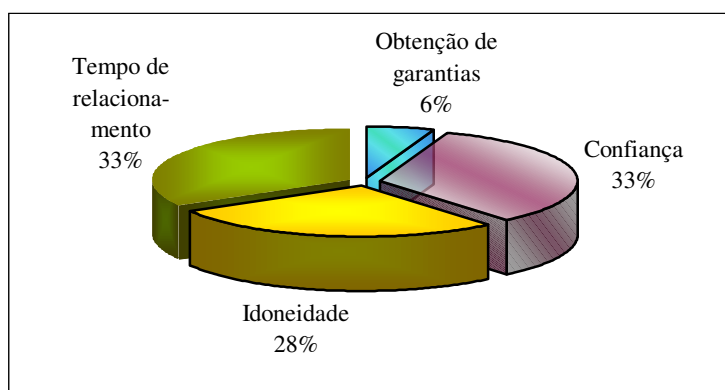
**Gráfico 5 – Principais Riscos Envolvidos na Produção de Pêssego, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Quanto à relação entre indústria e produtores, procurou-se saber se ocorrem contratos, formais ou informais, com os produtores. Em 86% das indústrias, os contratos realizados com os produtores são informais, onde o preço tem por base o acordo feito entre os sindicatos de representação. Cabe ressaltar que nestas reuniões estão presentes também a EMATER e a EMBRAPA, que apresentam valores estimados do custo da produção e sugerem o preço médio por quilo que deveria ser comercializado o pêssego. Das empresas entrevistadas apenas 14% delas utilizam um contrato formal com seus produtores. Estas são empresas que não tem pomar próprio e atuam de forma mais integrada com o produtor. Percebe-se nestas relações pequeno

grau de confiança. Se esta fosse em grau maior, os custos com elaboração de contratos seriam menores e assim, menores os custos das transações.

Com relação aos contratos, procurou-se analisar quais são os motivos que levam a realização de contratos, buscando verificar a existência de ações oportunísticas entre os agentes deste agronegócio. Como as negociações são recorrentes, acredita-se que a maioria dos contratos deste agronegócio são do tipo neoclássico, caracterizados pela flexibilidade e possibilidade de renegociação. Portanto, obteve-se como resposta que os motivos para a realização dos contratos formais é a obtenção de garantias (6% em média), indicando a possibilidade de algum tipo de ação oportunista e, os contratos informais têm por base ações de confiança (33%), idoneidade (28%) e de tempo de relacionamento (33%). Portanto, à medida que a confiança entre os agentes aumenta, menor é a necessidade de contratos, embora se trate de um produto com especificidade para a indústria.

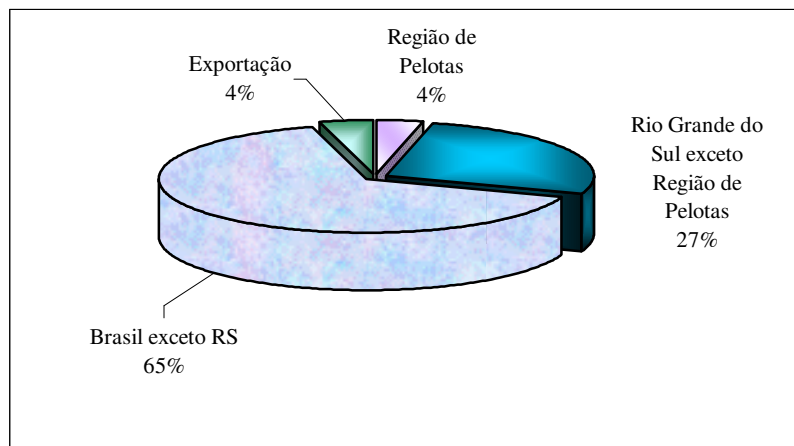


**Gráfico 6 – Principais Motivos para a Realização dos Contratos com os Produtores, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Quanto à matéria prima analisou-se se em algum momento as indústrias de conservas estão importando pêssego de outros países para ser comercializado no Brasil, como também o destino das conservas produzidas na Região de Pelotas. Na totalidade das empresas, não há importação de pêssego in natura no atual momento e a maioria das empresas tem como destino principal de seu produto o Brasil, exceto o Rio Grande do Sul (65%, em média), seguido pelo Rio Grande do Sul exceto a Região de Pelotas (27%) e um pequeno percentual destinado para a exportação ao MERCOSUL (4%) e para a Região de Pelotas (4%). Estes percentuais são praticamente os mesmos do observado por Zerbielli (2002) em pesquisa anterior, ao observar que, para as indústrias localizadas no município de Pelotas, 3% das exportações das indústrias de

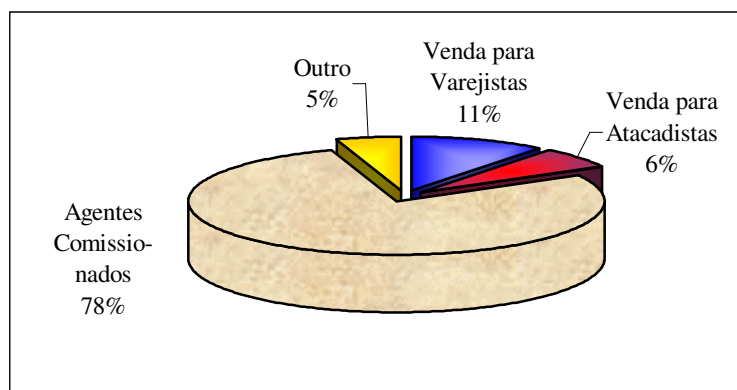
conservas são destinadas aos países do MERCOSUL, já nas entrevistas realizadas nas indústrias da Região de Pelotas, 4% de todo o pêssego processado na Região também é destinado aos países do MERCOSUL. Estes percentuais estão expressos no Gráfico 7.



**Gráfico 7 – Destino do Pêssego Processado na Região de Pelotas, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

De forma a analisar os contratos realizados pela indústria observou-se qual o canal de comercialização utilizado para a distribuição do pêssego em calda. Obteve-se que, em média 78% do canal utilizado é via utilização de agentes comissionados, 11% utiliza a venda para o varejo e 6% para o atacado. Os 5% restantes das vendas são realizados via marca própria da empresa. O canal de comercialização mais curto, de venda direta ao consumidor, não é utilizado pelas empresas. O Gráfico 8 demonstra estes percentuais.

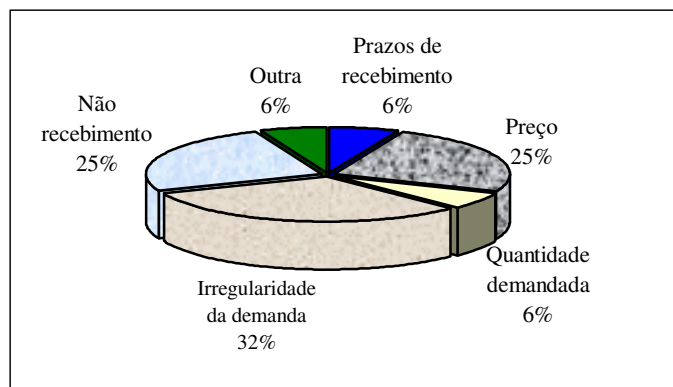


**Gráfico 8 – Principais Canais de Comercialização Adotados pelas Empresas, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

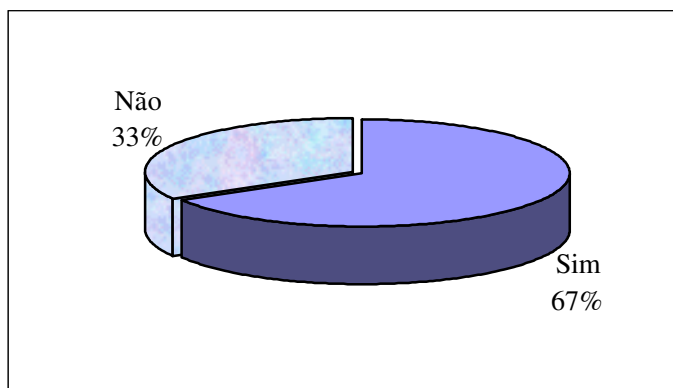
Dentre os riscos enfrentados pelas empresas ao comercializarem o pêssego em calda, os principais estão voltados à irregularidade da demanda (32%), ao não recebimento (25%) e ao

preço comercializado (25%). Segundo algumas indústrias que utilizam contratos de venda, a busca por informações sobre as empresas que compram pêssego é realizada por consultas ao Serviço de Proteção ao Crédito e à Serasa (Serviço Gratuito de Orientação ao Consumidor). Com o passar do tempo se não ocorrerem quebras de contrato e as transações forem recorrentes, as possibilidades de ações oportunistas vão sendo minimizadas e os custos das transações diminuídos. Estas informações podem ser observadas nos Gráficos 9 e 10.



**Gráfico 9 – Riscos Envolvidos nas Vendas de Pêssego Processado, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.



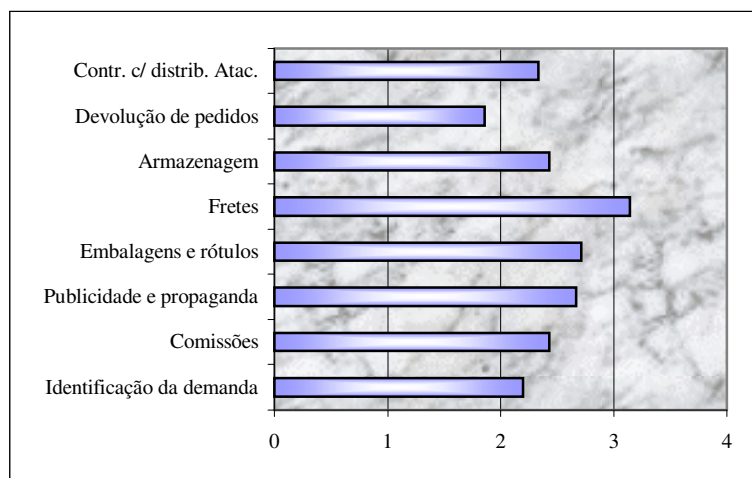
**Gráfico 10 – Existência de Contratos nas Vendas do Pêssego Processado, em %.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Ao contrário da pesquisa realizada por Zerbielli (2002), na qual as indústrias afirmavam que o principal risco envolvido na realização das vendas de pêssego em calda eram os preços praticados, nesta pesquisa o principal risco está associado a irregularidade da demanda. Quanto à existência de contratos, 67% das empresas entrevistadas não usavam de contratos com os compradores de conservas. Nesta pesquisa, resultado de um estudo mais amplo que o anterior, os principais riscos identificados pelas indústrias são os de irregularidade da demanda e a existência

de contratos com os compradores é mais comum do que a não existência. Isto significa dizer que os custos das transações estão maiores, com relação aos compradores de pêssego em conserva do que em 2002. Esta mudança deve estar atrelada a aumento de risco de mercado, gerados pelo oportunismo e pelas incertezas, conforme ressaltado em Zerbielli (2002).

Estes contratos formais realizados com os agentes dos canais de comercialização estão diretamente relacionados com a obtenção de garantias por parte das indústrias conserveiras, uma vez que os custos de maior importância para as empresas estão relacionados com o frete, embalagens e rótulos e publicidade e propaganda. A seguir vem os de identificação da demanda (mercado), comissões, armazenagem, devoluções de pedidos, contratos com distribuidores e atacadistas e gastos com impostos, gerando custos de menor importância para as empresas do que os anteriores. No Gráfico 11, os custos analisados variam de 1 a 4 segundo o grau de importância (1 – sem importância, 2 – pouco importante, 3 – importante e 4 – muito importante).



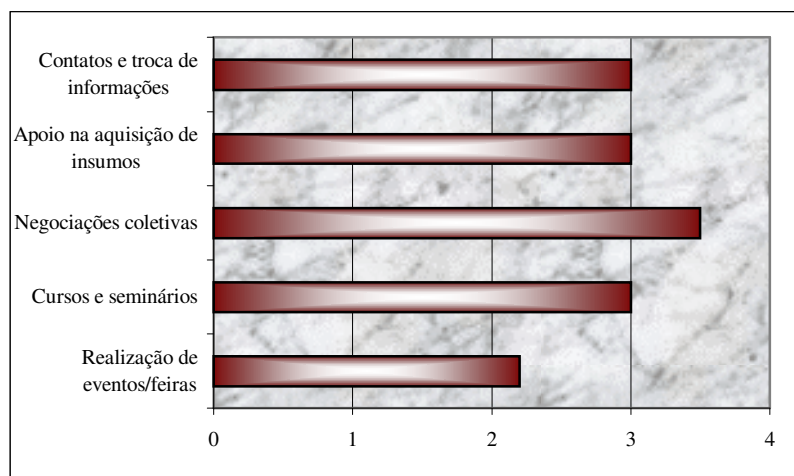
**Gráfico 11 – Principais Custos Envolvidos na Comercialização do Pêssego.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

No sentido de se verificar a interação entre as próprias empresas ou com as organizações, perguntou-se às entrevistadas se elas participam de algum grupo de empresas organizadas de forma a pressionar o setor público na tentativa de forçar ações de incentivo ao setor. A totalidade (100%) dos entrevistados participa do SINDOCOPEL, e que para 80% delas atua de forma fracamente organizada, para os demais 20% ela atua de forma fortemente organizada. Todas as entrevistadas participam do SINDOCOPEL e consideram que as ações desta organização são significativas na busca de incentivos ao setor, sem contar que a interferência do SINDOCOPEL com o Sindicato dos Trabalhadores, ameniza os custos de transação, pois não há necessidade de

realização de contratos formais ex ante produção, embora por algumas vezes estes contratos informais sejam desrespeitados.

Quanto às interações com outras empresas e agentes que atuam neste agronegócio, as empresas afirmaram que a maior importância é dada as negociações coletivas realizadas entre o Sindicato da Indústria e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais. Neste sentido, a menor importância é dada a realização cursos e seminários, contatos para troca de informações e apoio para aquisição de insumos. A frequência das negociações coletivas é anual, a realização de cursos e seminário é com organizações como SEBRAE e SENAR e também com frequência anual. O Gráfico 12 mostra o grau de importância variando de 1 a 4 (1 – sem importância, 2 – pouco importante, 3 – importante e 4 – muito importante).

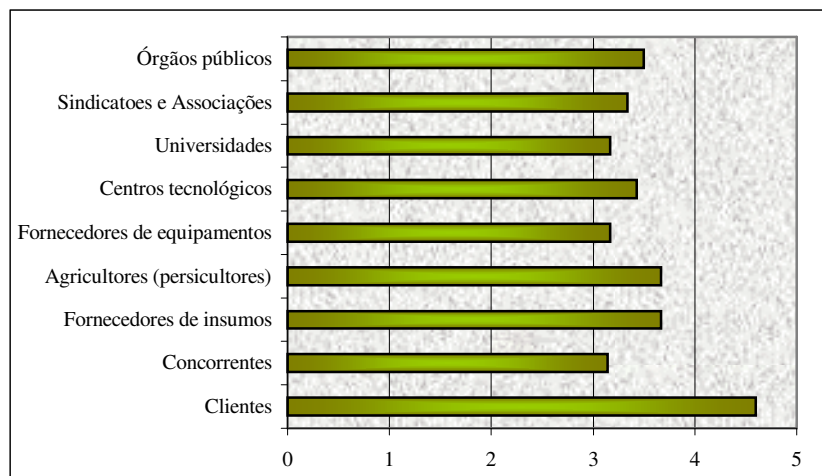


**Gráfico 12 – Formas de Interação com os Demais Agentes do Agronegócio.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Procurou-se saber também, como evoluíram as relações de cooperação com os demais agentes deste agronegócio nestes últimos 5 anos. Entre estes agentes estão os clientes, concorrentes, fornecedores de insumos (latas, açúcar, etc), os persicultores, os fornecedores de equipamentos, os centros tecnológicos, as universidades, os sindicatos e associações e os órgãos públicos. Conforme as empresas, o forte aumento nas relações cooperativas ocorreu com os clientes; um aumento pequeno se deu com os persicultores, fornecedores de insumos, e com os órgãos públicos; e a relação manteve-se estável, com os fornecedores de equipamentos, universidades, centros tecnológicos e sindicatos e associações. O Gráfico 13 expressa este grau

de importância de 1 a 5 (1 – forte diminuição, 2 – diminuição, 3 – estável, 4 – aumento e 5 – forte aumento).

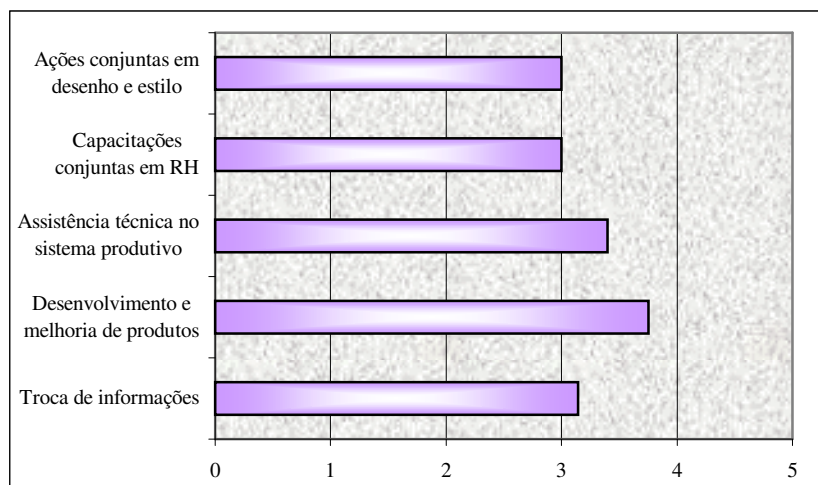


**Gráfico 13 – Evolução das Relações de Cooperação com os Demais Agentes do Agronegócio.**  
Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Na pesquisa de Zerbielli (2002), as indústrias conserveiras mostravam maior evolução nas relações com os persicultores, já nesta nova pesquisa as indústrias afirmam que nos últimos anos as relações evoluíram mais com os clientes. Isso demonstra que as indústrias estão se voltando ao mercado, olhando as necessidades dos clientes, porém sem deixar de lado a busca por tecnologias, a produção de pêssegos com qualidade e relação com agentes promotores de políticas para o setor.

Entre as próprias empresas conserveiras, as relações de cooperação que tiveram maior aumento estão relacionadas a ensaios para desenvolvimento e melhoria de produtos, a assistência técnica no processo produtivo e a troca de informações. Porém, cabe ressaltar que em nenhuma destas ações teve forte aumento nos últimos cinco anos, segundo as empresas entrevistadas, como também nenhuma delas sofreu diminuição. A interpretação do Gráfico 14 deve ser feita conforme o Gráfico 13 (1 – forte diminuição, 2 – diminuição, 3 – estável, 4 – aumento e 5 – forte aumento).





**Gráfico 14 – Evolução das Relações de Cooperação entre as Empresas Conserveiras.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Por fim, coube saber qual a justificativa da indústria para a pequena interação com as universidades e centros de pesquisa locais. Segundo as entrevistadas, em nenhuma das empresas há laboratório próprio que faça pesquisa e desenvolvimento, sendo que os avanços tecnológicos das empresas vêm por meio de consultorias a outras empresas brasileiras, ou mesmo através de fornecedores de equipamentos e insumos. Esta parceria com empresas localizadas fora da Região está atrelada ao fato que as empresas locais não possuem infra-estrutura e qualificações necessárias para atender as necessidades de pesquisa e desenvolvimento de equipamentos, de origem metal-mecânica para as empresas. Portanto, trata-se de um agronegócio que conta com poucas ações inovativas por parte das indústrias processadoras de pêssego, quadro este que poderia ser alterado caso os institutos de pesquisa locais se capacitassem para desenvolver tecnologias voltadas à indústria de pêssego, o que representaria uma variável relevante na melhoria do desempenho do setor.

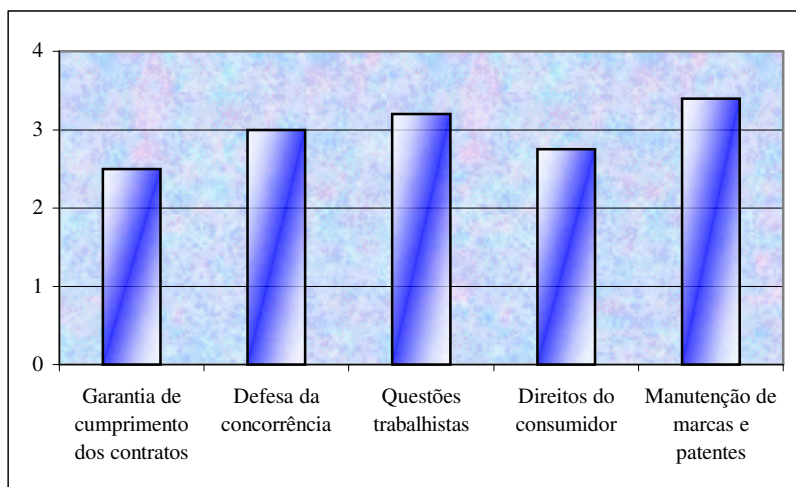
## 5.2 AS RELAÇÕES ENTRE INSTITUIÇÕES E TECNOLOGIA

Segundo Farina et al. (1997), o ambiente institucional é composto pelo sistema legal, tradição e costumes, sistema político, regulamentações e políticas macroeconômicas e setoriais que interferem no agronegócio do pêssego desta Região. Já o ambiente tecnológico é responsável por determinar a qualificação da mão-de-obra da empresa e inserção de tecnologias na empresa, o

que determina a competitividade deste agronegócio. Para Zerbielli (2002), os elementos externos às indústrias, que constituem o ambiente institucional das indústrias conserveiras são os de infraestrutura, como os meios de acesso – estradas, ferrovias, portos e aeroportos -, os de caráter sócio-econômico como política creditícia, tributária, salarial, cambial, além de condições técnico-científicas como acesso a centros de pesquisa e universidades para qualificação de recursos humanos, normatização e certificações com relação à qualidade do produto. Porém, neste estudo estes ambientes fazem parte de um ambiente institucional único.

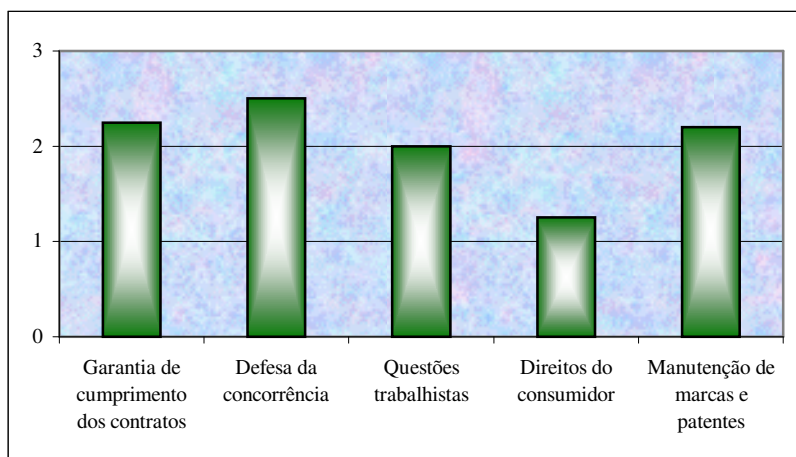
Com relação à infra-estrutura de acesso, a Região de Pelotas tem saída pelo Canal de São Gonçalo, que liga a Lagoa dos Patos à Lagoa Mirim. O município de Pelotas, pólo regional localiza-se a 60Km do Porto de Rio Grande, 135Km da fronteira com o Uruguai, aproximadamente 600Km da Argentina e 250Km de Porto Alegre. O município conta com um aeroporto e com vias rápidas de acesso. A localização da Região facilita às empresas de conservas voltarem-se à exportação para os países do MERCOSUL, como já dito anteriormente, o Estado posiciona-se como pólo geo-econômico do bloco.

Quanto às variáveis de caráter sócio-econômico, formadores do ambiente institucional, perguntou-se às entrevistadas como elas vêem o desempenho do sistema legal e do poder judiciário quanto a garantia de cumprimento dos contratos, defesa da concorrência, questões trabalhistas, direito do consumidor e manutenção de marcas e patentes. Este desempenho variou de 1 a 4 (1 – sem influência, 2 – ineficiente, 3 – pouco eficiente e 4 – eficiente). Em média o maior desempenho do sistema legal ocorre na manutenção de marcas e patentes, nas questões trabalhistas e na defesa de concorrência, e considerado ineficiente, por parte das entrevistadas, com questões relacionadas à garantia do cumprimento dos contratos e ao direito do consumidor. Esta relação pode ser observada no Gráfico 15.



**Gráfico 15 – Desempenho do Sistema Legal e do Poder Judiciário.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.



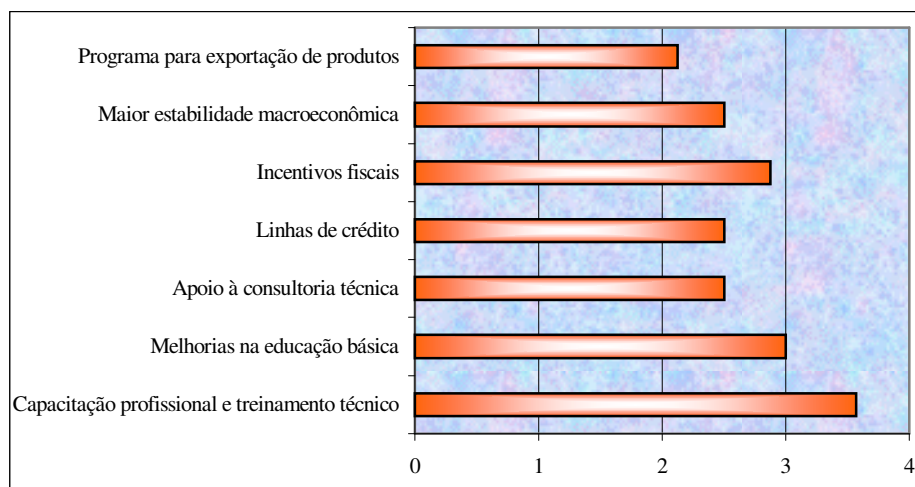
**Gráfico 16 – Custos do Sistema Legal e do Poder Judiciário.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Perguntou-se também às empresas quais seriam os custos atrelados a estas relações podendo variar de 1 a 4 (1 – nenhum impacto, 2 – baixo impacto, 3 – médio impacto e 4 – forte impacto), segundo o grau de impacto sobre os custos (Gráfico 16). Observou-se que as ações relacionadas com os direitos do consumidor não impactam sobre os custos da empresa. As demais ações relacionadas com as questões trabalhistas, manutenção de marcas e patentes, garantia de cumprimento dos contratos e defesa da concorrência tem baixo impacto nos custos da empresa.

Na relação que a empresa estabelece com os clientes e fornecedores, procurou-se saber se são considerados os aspectos relacionados com as tradições e costumes e de que forma impactam sobre os lucros. A maioria das empresas afirma que há impacto das tradições e costumes e que estes impactos agem de forma positiva sobre os lucros da empresa, da mesma forma ocorre com os fornecedores. Isto significa dizer que, empresas tradicionais criam certa reputação sobre seu produto, sendo reconhecidas pela sua marca e tendo preferência pelos consumidores. Pode-se dizer também que estas empresas criam reputação com relação aos fornecedores e na medida em que existe confiança, os agentes dispensam o uso de contratos, reduzindo custos de transação.

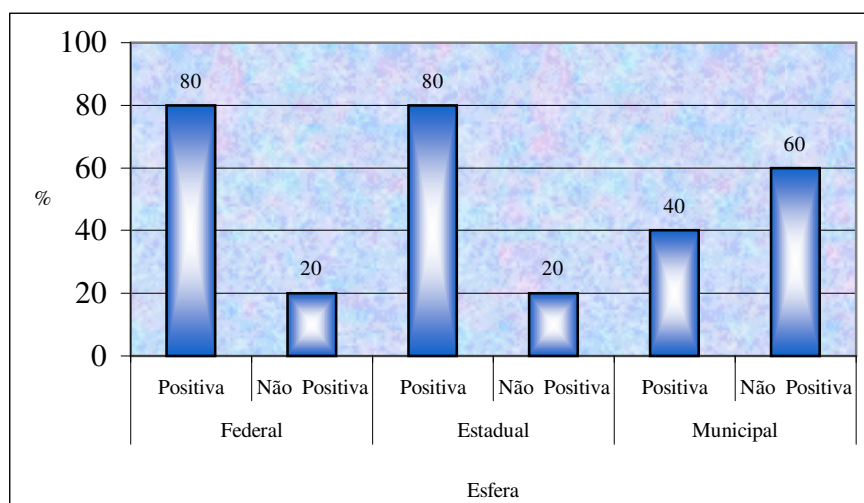
Na visão de 47% das indústrias de conservas, não ocorrem programas específicos para o segmento promovido por diferentes âmbitos de governo, nos últimos anos. Para os demais 53% das indústrias somente existem programas de ordem fiscal, como o retorno de 75% do imposto de renda para melhoramento da planta industrial. Para algumas indústrias a última ação para proteção e incentivo ao setor foi dado com a tarifa de importação aplicada ao pêssego vindo da Grécia, há quase 10 anos. Dentro disso, quando questionadas sobre a importância das políticas governamentais como programas de capacitação profissional e treinamento técnico, melhoria na educação básica, programa de apoio à consultoria técnica, linhas de crédito, incentivos fiscais, estabilidade macroeconômica e programa de apoio para exportação de produtos, as empresas classificaram estes itens por ordem de importância de 1 a 4 (1 – sem importância, 2 – pouco importante, 3 – importante e 4 – muito importante). Na visão das entrevistadas, a capacitação profissional e o treinamento técnico são considerados muito importantes para o aumento da eficiência competitiva das empresas conserveiras, as demais políticas governamentais são consideradas importantes para o aumento de eficiência competitiva (Gráfico 17).



**Gráfico 17 – Políticas Governamentais que Poderiam Contribuir para a Eficiência.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Buscou-se verificar também, como as empresas avaliam o papel dos governos Federal, Estadual e Municipal no processo de promoção de políticas de desenvolvimento do setor. Observa-se no Gráfico 18 que as esferas Federal e Estadual tem atuado de forma positiva. O primeiro através da proteção à produção nacional (tarifa de importação sobre o pêssego grego) ou pela criação de uma linha especial de crédito para o pêssego e o segundo, por dar incentivos fiscais às empresas de conservas. Já a esfera Municipal, segundo as empresas tem atuado de forma não positiva, já que não promove políticas de apoio ao agronegócio.



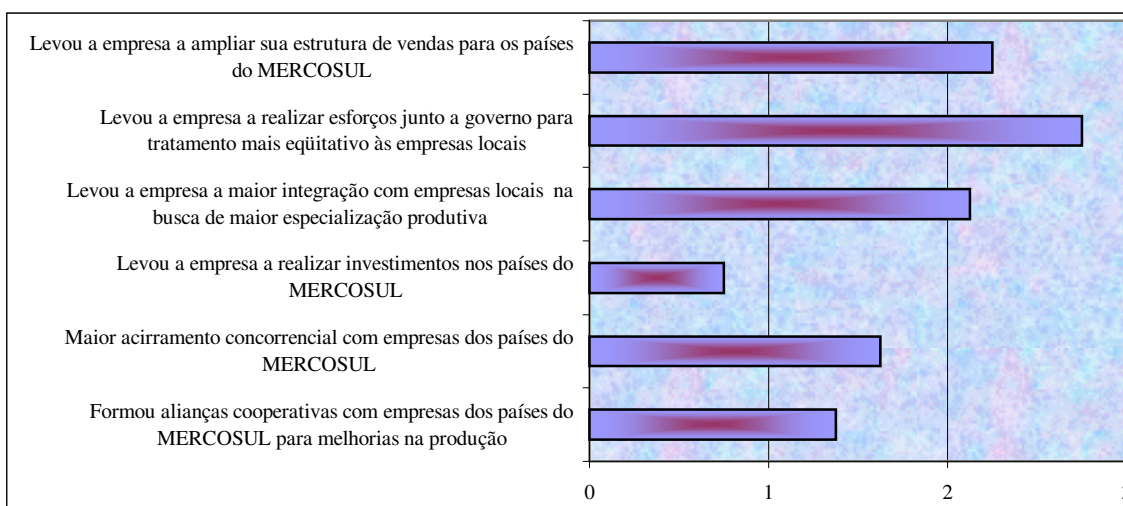
**Gráfico 18 – Atuação do Governo Federal, Estadual e Municipal na Promoção de Políticas.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

De forma a verificar a adequação das empresas ao processo de abertura econômica nos anos 90 e à criação do MERCOSUL, estas afirmam terem se adequado melhorando equipamentos

e processos produtivos. Em segundo lugar, promoveram mudanças organizacionais e se empenharam no aprendizado tecnológico. Em terceiro, introduziram inovações em processo e produto, capacitando internamente os recursos humanos e fazendo arranjos cooperativos com empresas e instituições de pesquisa. Assim, ao serem questionadas sobre que fatores foram responsáveis pela seqüência de falências com empresas do setor, as entrevistadas afirmaram que tanto os planos econômicos na década de 80, como abertura econômica e a formação do MERCOSUL na década de 90, ou mesmo, a falta de incentivos e políticas de defesa da persicultura, foram fatores de igual importância e que culminaram nas falências em ‘cascata’ das empresas conserveiras da Região de Pelotas.

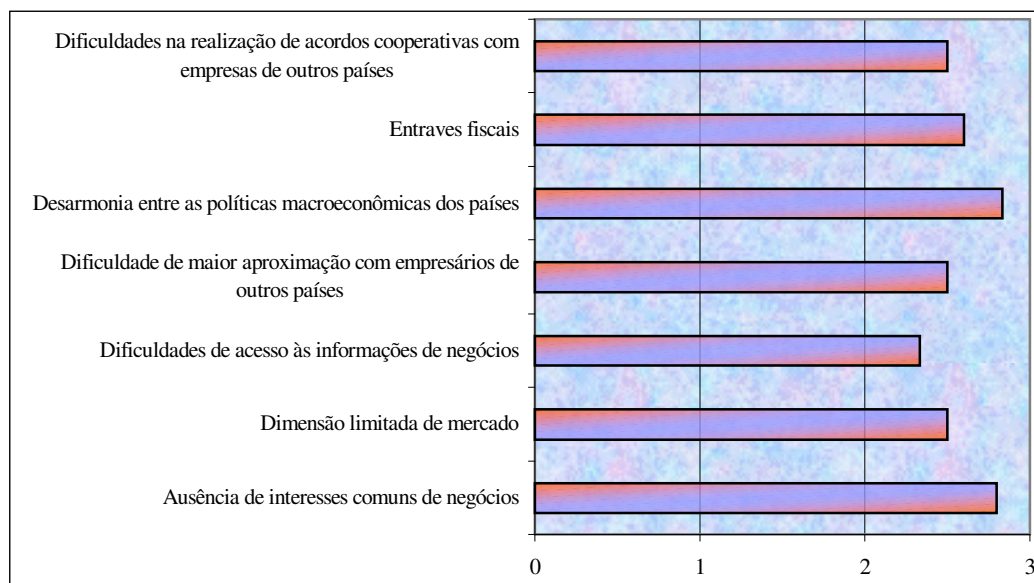
Assim, verifica-se que o processo de abertura comercial e a formação do MERCOSUL, na visão dos empresários, dificultaram a situação da indústria, que atuam pressionando o governo em favor de tratamento mais equitativo das importadoras com às empresas locais, ao mesmo tempo que procuram ampliar sua estrutura de vendas para países do MERCOSUL. As demais ações como um maior acirramento concorrencial com empresas dos países do MERCOSUL, realização de investimentos nos países do MERCOSUL e uma maior integração com empresas locais na busca de especialização produtiva, foram consideradas de menor importância ao longo do processo de formação do MERCOSUL. O Gráfico 19 deve ser analisado segundo a ordem crescente de importância, variando de 1 a 3.



**Gráfico 19 – A Criação do MERCOSUL e as Estratégias das Empresas de Conservas.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Segundo as empresas entrevistadas os obstáculos considerados importantes que impedem maior integração entre as empresas da Região de Pelotas com as demais empresas do MERCOSUL são principalmente, a desarmonia entre as políticas macroeconômicas dos países do MERCOSUL, a ausência de interesses comuns de negócios, e em importância muito próxima a dificuldade para realização de acordos cooperativos, os entraves fiscais, as dificuldades de aproximação com os empresários de outros países e a própria dimensão do mercado. No Gráfico 20, as variáveis analisadas variam de 1 a 4 (1 – sem importância, 2 – pouco importante, 3 – importante e 4 – muito importante).

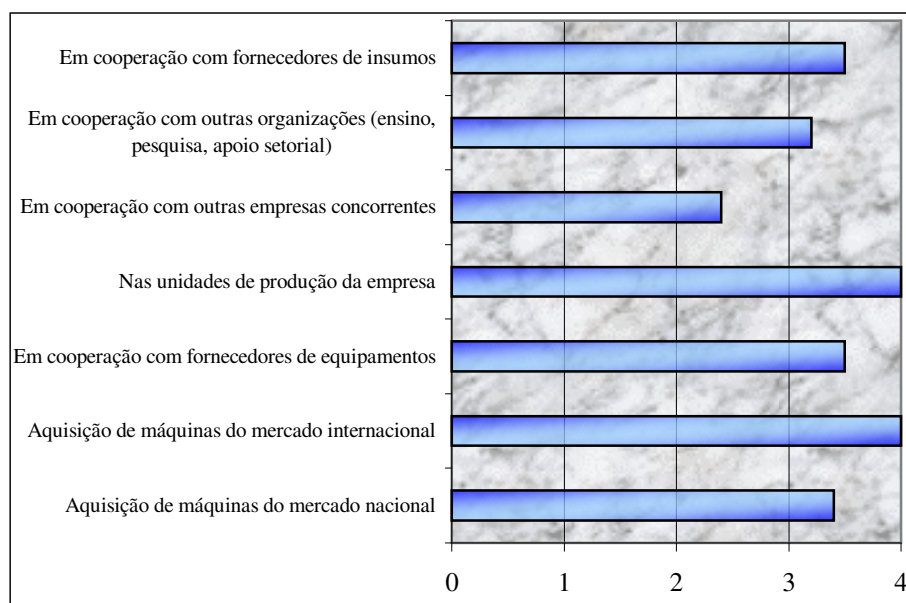


**Gráfico 20 – Principais Obstáculos que Impedem uma Integração maior entre as Empresas.**  
Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Assim, ressalta-se a importância de uma harmonização das instituições entre os países do MERCOSUL. Com instituições e um ambiente institucional favorável, isto é, que propicie aumento na produção e no processamento de pêssegos através de inovações criadas por ações de pesquisa e desenvolvimento, assim como por instituições incentivadoras ao agronegócio, como também dentro do MERCOSUL, os custos das transações para as indústrias de conservas do bloco seriam amenizados. Neste sentido, um ambiente institucional favorável significa proporcionar a manutenção da atividade na Região estudada.

Por fim, segundo os entrevistados, falta ao setor conserveiro gaúcho mais atividades de treinamento técnico, melhoras significativas na educação básica, em nível regional e em todo o

país como também, a promoção de uma maior estabilidade macroeconômica (reflexo de instituições ineficientes). Além destes fatores, as empresas afirmam que de 1990 em diante, procuram alterar o desenho e estilo do pêssego processado, lançando novos produtos, incorporando novos equipamentos na planta industrial, ou em alguns casos a construção de uma nova planta, e introduzindo novas técnicas organizacionais, porém sem grande sucesso. Assim, a incorporação de novas tecnologias nas empresas conserveiras se dá nas unidades de produção da empresa, na aquisição de equipamentos no mercado internacional, em cooperação com os fornecedores de insumos e de equipamentos; em menor grau com a aquisição de equipamentos no mercado nacional e em ações cooperativas com outras organizações do agronegócio. Observa-se ainda, no Gráfico 21, que a incorporação de novas tecnologias através de ações cooperativas com as empresas concorrentes tem o menor grau de importância para as empresas entrevistadas.



**Gráfico 21 – Incorporação de tecnologias pelas Empresas de Conservas.**

Fonte: Elaborado a partir da pesquisa.

Quanto à mão-de-obra utilizada pelas empresas em média 50% do empregados tem o ensino fundamental incompleto, 40% do restante tem o ensino fundamental completo, 7%, em média tem o ensino médio completo e dos demais 2% dividem-se em curso superior e de pós-graduação. A formação destes profissionais, na sua totalidade vem de escolas ou universidades locais. Observa-se que o grau de qualificação da mão-de-obra das empresas aumentou em relação ao estudo de Zerbielli (2002) que apresenta um percentual maior de empregados com o primeiro



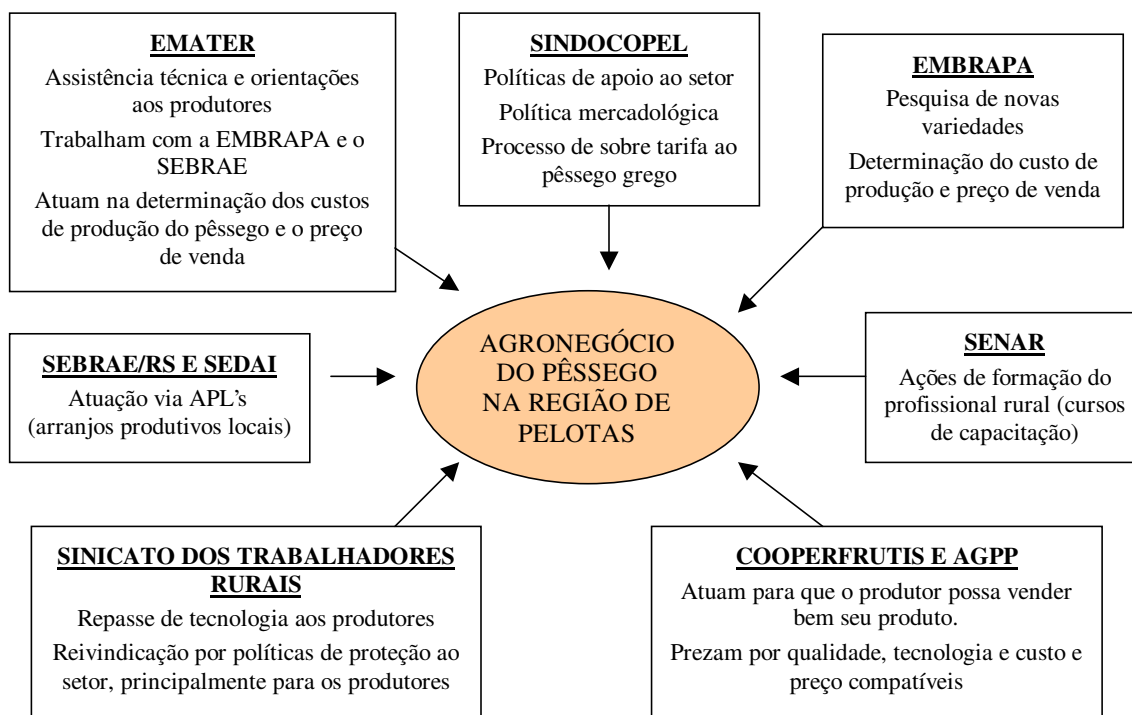
grau incompleto (58%) e um percentual menor de empregados com o primeiro grau completo (28%). Os demais graus de qualificação permaneceram praticamente idênticos.

### **5.2.1 Os Agentes do Ambiente Institucional e suas Inter-relações**

O roteiro de pesquisa aberto, que resultou nas próximas considerações, foi aplicado nas organizações que atuam no agronegócio de forma a complementar as informações coletadas nas indústrias processadoras via instrumento fechado. No que se refere ao tempo de atuação das organizações entrevistadas neste agronegócio, tanto o Sindicato da Indústria, a EMATER, e EMBRAPA afirmaram ter aproximadamente 50 anos de atuação; o Sindicato dos Trabalhadores e a AGPP tem em torno de em torno de 40 anos de atuação e a COOPERFRUTIS tem 2 anos de atuação. A área de abrangência é na Região, entre os municípios de Capão do Leão, Morro Redondo, Piratini, Turuçu, Canguçu, São Lourenço do Sul e Pelotas, no caso do SINDOCOPEL, da EMATER, da COOPERFRUTIS e do Sindicato dos Trabalhadores, somente no caso da EMBRAPA a área de abrangência é da Região Sul do país.

Questionou-se a estas organizações como evoluiu sua atuação ao longo dos anos. Quanto ao SINDOCOPEL, segundo o ex-presidente Sr. Hugo Peetch, a luta do sindicato começou em 1965 quando iniciou a importação de pêssegos, principalmente da Argentina. Segundo o ex-presidente, neste momento houve um enfraquecimento da indústria de Pelotas, que tinha seu custo de produção elevado com relação às conservas importadas e, não contava com incentivos para exportação. Já a EMATER, que desde sua criação esteve atrelada a cultura do pêssego, afirma que sua participação neste agronegócio se deu em três etapas. A primeira, quando a produção de pêssego acontecia em pequenas propriedades rurais e seu processamento de modo artesanal. Essa produção acontecia principalmente nos municípios de Morro Redondo e Pelotas. Num segundo momento, estas empresas cresceram, algumas familiares da própria região e outras, atraídas pelos incentivos do governo vieram a se instalar na Região de Pelotas, já que a produção nesta época era significativa. O terceiro momento acompanhado pela EMATER, ocorreu nos anos de 1990 quando as empresas começaram a encerrar suas atividades. Este fato, segundo a EMATER, gerou problemas sociais e econômicos, uma vez que os produtores não foram pagos e ficaram sem local para colocar sua produção.

Segundo a EMBRAPA, a evolução da atuação da organização se deu conforme a evolução das indústrias processadoras. A partir da instalação das indústrias de grande porte no município, a EMBRAPA viu-se obrigada a acompanhar, aumentando o número de pesquisadores e geneticistas e a pesquisar novas variedades, estendendo o período de colheita de 30 dias para 90 dias (com inserção de cultivares de ciclo precoce, médio e tardio). Numa forma de atuação diferenciada, tanto a AGPP quanto a COOPERFRUTIS, surgiram no intuito de dar maior segurança ao produtor rural, obtendo certo poder de barganha, uma vez que detêm cerca de 20% de toda a produção de pêssegos da região. Por fim, o Sindicato dos Trabalhadores Rurais atuou desde o início dando apoio ao agronegócio, reivindicando políticas de defesa da persicultura no repasse de tecnologias ao produtor rural. O atual papel destas organizações pesquisadas se dá tanto na busca por políticas voltadas ao setor como em atividades de capacitação ou repasse de tecnologias. A Figura 05 demonstra estas formas de atuação.



**Figura 6 - Forma de Atuação das Organizações no Agronegócio na Região de Pelotas.**

Fonte: Elaborado a partir de dados da pesquisa.

Estas organizações pesquisadas interagem entre si, o que para o SINDOCOPEL faz parte de sua atuação, ao organizar os resultados das pesquisas conjuntas entre estas organizações e repassar os resultados para as empresas de conservas. Para a EMBRAPA a interação com a

EMATER e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais é de fundamental importância para o repasse de novas variedades aos produtores, uma vez que atua fundamentalmente em atividades de pesquisa e não de extensão.

Procurou-se saber das organizações, qual é o principal problema deste agronegócio ao longo destes 20 anos, na visão de cada uma das entrevistadas. Segundo o SINDOCOPEL, os problemas começaram ainda nos anos de 1980, com os planos econômicos, e nos anos e 1990, com a abertura econômica e a formação do MERCOSUL, os problemas pioraram. Para a EMATER o grande problema está no trabalhar em parceria com os produtores e com as indústrias. Esta citação está relacionada com o preço pago aos produtores, o que segundo algumas organizações, o valor pago aos produtores não pagam a tecnologia utilizada na produção do pêssego.

Para a EMBRAPA, o principal problema deste agronegócio é de gestão industrial e não de produção, porque os produtores têm tecnologia, regularidade e qualidade na produção, porém a indústria não procura novos mercados e não inova na apresentação do produto, comprometendo o desempenho de todo o agronegócio. Na visão da AGPP e da COOPERFRUTIS, o problema está relacionado com a comercialização do produto, que está sendo vendido por um preço considerado alto com a relação aos importados. Já para o Sindicato dos Trabalhadores Rurais há um descaso muito grande do governo federal pelo setor agrícola e sem contar da carga de impostos que o produto agrícola recebe até chegar ao consumidor.

Para as organizações como SINDOCOPEL, a EMATER, a EMBRAPA e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais, a abertura econômica e a formação do MERCOSUL na década de 90 agravaram a situação do setor de conservas gaúcho, tanto pela entrada do pêssego grego, como da Argentina e do Chile. Neste mesmo sentido, para a AGPP e para a COOPERFRUTIS, os processos de abertura econômica ou formação de blocos devem ser conduzidos com extremo cuidado, uma vez que podem ‘sacrificar’ alguns setores em prol de outros.

No que se refere à criação de instituições para este agronegócio em âmbito do MERCOSUL, todas as organizações entrevistadas concordam que nada foi criado ou definido. Isso significa que se trata de um agronegócio extremamente vulnerável às importações. Portanto, a criação de instituições, segundo as entrevistadas, passa pelo Ministério das Relações Exteriores, pela CAMEX (Câmara de Comércio Exterior), até que este agronegócio possa se organizar e

fortalecer, para competir em mercados globalizados. Na visão dos entrevistados da AGPP como a COOPERFRUTIS e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais se fossem iguados os custos de produção e os impostos, numa harmonização de instituições em nível de bloco, não haveria comércio “desleal” de conservas de pêssego.

### 5.3 AS INSTITUIÇÕES NO AGRONEGÓCIO DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS

Conforme descrito na revisão teórica, as instituições são responsáveis por dar parâmetros às interações humanas, podendo ser formais e informais e segundo sua origem, sociais ou estatais. As instituições formais e de origem estatais são, no caso do direito brasileiro de origem romano-germânica, oriundos das noções de moral e justiça. “A forma brasileira de organização das normas está atrelada a concepção de código, como um conjunto sistemático e harmônico de normas jurídicas que visa disciplinar as relações intersubjetivas” (SZTAJN; GORGA, 2005, p.139).

Segundo Farina et al. (1997) as instituições podem diferir em níveis analíticos, as macroinstituições e as microinstituições. As macro, para esta pesquisa, referem-se as instituições criadas em âmbito de MERCOSUL e que interferem no agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas e as instituições criadas dentro do território brasileiro. As micro são as instituições criadas à nível estadual e municipal, que influenciem o agronegócio de pêssegos.

#### 5.3.1 As Instituições do Agronegócio de Pêssego em Âmbito de MERCOSUL

Da mesma forma que as leis são organizadas no Brasil, ocorrem nos demais países do MERCOSUL, uma vez que foram colonizados por países de origem européia. A exemplo desta organização estão o Tratado de Assunção, o Protocolo de Brasília, o Protocolo de Ouro Preto e o Protocolo de Olivos. O primeiro estabelece a criação do Mercado Comum do Sul e no Artigo 1 prevê a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, sem restrições tarifárias; o estabelecimento de uma tarifa externa comum e adoção de uma política comercial comum; a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes e o compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações. O período de transição do

Tratado foi de março de 1991 a dezembro de 1994, no qual os Estados Partes se encarregam de adotar um Regime Geral de Origem, um Sistema de Solução de Controvérsias e Cláusula de Salvaguarda. Este Tratado refere-se também, às relações com terceiros países, descrevendo o seguinte:

‘Nas relações com terceiros países, os Estados Partes assegurarão condições equivalente de comércio. Para tal fim, aplicarão suas legislações nacionais, para incluir importações cujos preços estejam influenciados por subsídios, dumping ou qualquer outra prática desleal. Paralelamente, os Estados Partes coordenarão suas respectivas políticas nacionais com o objetivo de elaborar normas comuns sobre concorrência comercial’ (Tratado de Assunção, 1991, Artigo 4).

Segundo o SINDOCOPEL, este artigo serviu de base determinação da tarifa de importação aplicada ao pêssego vindo da Grécia nos anos de 1990. Os demais artigos do Tratado estão relacionados com a lista dos produtos fora a lista de liberalização comercial e o cronograma de desgravação para os produtos fora da lista de exceção (para Argentina e para o Brasil, redução de 20% anuais, para o Paraguai e para o Uruguai, 10% até dezembro de 1991 e 20% nos anos seguintes) e a estrutura orgânica do MERCOSUL (ANEXO A).

O período de transição encerrou-se com a assinatura do Protocolo de Ouro Preto, que foi responsável por dar ao processo de integração o perfil de uma União Aduaneira e personalidade jurídica ao MERCOSUL. Este Protocolo requereu a aplicação das normas do MERCOSUL nas legislações internas dos Estados Partes emanadas do Tratado de Assunção, dos protocolos e dos instrumentos adicionais ou complementares, além dos acordos e decisões do Conselho, das resoluções do Grupo e das diretrizes da Comissão de Comércio do MERCOSUL (Protocolo de Ouro Preto, Artigo 41, 1994).

Nesta década e meia do processo de integração regional, a adoção da tarifa externa comum pelos países membros tornou-se o pilar da União Aduaneira, etapa na qual o MERCOSUL se encontra. A TEC, composta das alíquotas de importação e da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) foi implantada pelos Estados Partes a partir de janeiro de 1991. Em função da TEC, todos os produtos importados dos países não-participantes do MERCOSUL estão sujeitos à mesma alíquota de imposto de importação ao serem internalizados em qualquer dos Estados Partes, que no caso do pêssego, esta alíquota gravita em torno de 11,5%. Porém esta lista de produtos que formam a TEC tem exceções, compostas de produtos para os quais os países

membros do MERCOSUL não estavam em condições de aplicar a tarifa, quando de sua implementação. Tais exceções compreendem uma lista básica, uma lista de bens de capital e uma lista de bens de informática e de telecomunicações. No Brasil, as duas primeiras podem vigorar até janeiro de 2001 e a última até janeiro de 2006, mediante um cronograma de convergência aos níveis da TEC, de forma linear, gradual e automática, ao início de cada ano.

No caso de pêssegos em calda, o momento crítico ao setor se dará com o desgravamento sobre as compotas chilenas a partir de 2006, com o Acordo de Livre Comércio Mercosul/Chile. O Programa é composto de diversas listas de bens e seus respectivos cronogramas de desgravação. As listagens que comportam produtos sem preferências iniciais ou com preferências reduzidas traduzem as sensibilidades das Partes (produtos que necessitam de proteção por determinado período). Ainda que no Acordo esteja negociado todo o universo tarifário, existe um número reduzido de produtos caracterizados como exceções temporárias, que começarão a sofrer desgravações a partir do 10º ano, atingindo a desgravação total em um prazo de 15 anos (BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Câmara de Comércio Exterior, 2005).

### **5.3.2 As Instituições Brasileiras para o Agronegócio de Pêssego da Região de Pelotas**

Especificamente a este agronegócio cabe ressaltar a criação, à nível federal pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA, desde licenças para a utilização de defensivos agrícolas na cultura do pessegueiro, até leis que regem a fabricação das conservas. Assim, o MAPA concede o registro especial temporário enquanto faz uma análise dos riscos de tais defensivos ao meio ambiente e ao consumo. Cabe a este órgão do Governo Federal, criar instituições que preservem a qualidade e a saúde dos consumidores (BRASIL. Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento, c2004).

Neste mesmo sentido, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA é responsável por estabelecer normas e padrões para a produção de alimentos em território nacional. Assim, a resolução do CNNPA, nº 12 de 1978, estabelece como “... compotas ou fruta em calda, o produto obtido de frutas inteiras ou em pedaços... submetida a cozimento incipiente, envasados em lata ou vidro, praticamente cruas, cobertas com calda de açúcar ...” (RESOLUÇÃO Nº 12, 1978, p. 13). Estas compotas são classificadas em simples (preparado com apenas um tipo

de fruta), compota mista ou fruta mista em calda (preparado com duas espécies de frutas) e salada de frutas (preparado com três a cinco tipos de frutas em tamanho uniforme). Dentre as características físicas e químicas, a densidade da calda deverá estar entre 14 a 40° Brix. O produto em calda deve ser incubado durante 14 dias a 35°C, sem sofrer alterações na embalagem, como estufamento, vazamentos ou corrosões internas, assim como modificações físicas, químicas ou organolépticas do produto. Após este período o produto pode ser rotulado e comercializado. No rótulo deve estar designada a classificação do produto (simples, mista ou salada). No caso de compota simples ou mista, deve constar o estado da fruta, inteiras, metades ou em pedaços, com ou sem caroço, com também devem constar, nas três classificações, o peso das frutas escorridas ou drenadas (RESOLUÇÃO N° 12, 1978, p. 14).

Em 2002, a ANVISA aprova a Resolução-RDC n° 352, visando definir procedimentos de boas práticas de fabricação para estabelecimentos produtores/industrializadores de frutas e ou hortaliças em conserva a fim de garantir a qualidade sanitária do produto final. Esta resolução se utiliza das boas práticas de fabricação (práticas de fabricação que devem ser adotadas pelas indústrias de alimentos a fim de garantir a qualidade sanitária e a conformidade dos produtos alimentícios com as normas técnicas) e do Procedimento Operacional Padronizado- POP (procedimento escrito de forma objetiva que estabelece instruções seqüenciais para a realização de operações rotineiras e específicas na produção, armazenamento e transporte de alimentos).

Assim, cabe ressaltar ainda que segundo Sztajn e Gorga (2005), a legislação tem papel importante ao influenciar nos custos das transações, uma vez que possibilita ganhos de escala ao sinalizar para a comunidade certa estabilidade jurídica. Porém, os mesmos autores colocam que a adoção de uma nova legislação envolve mais custos, pois significa submissão ao processo legislativo; quando a lei for aprovada, mais custoso será alterá-la, pois os custos anteriores não poderão ser recuperados, se a lei se mostrar ineficiente ou indesejável no futuro. Neste sentido, mostra-se quão importante de se analisar as instituições, criadas em decorrência do processo de integração regional, assim como, as alterações sofridas pelo ambiente institucional, ao se estudar o agronegócio de pêssego na Região de Pelotas, no seu período de dificuldade.

## 6 CONCLUSÕES

Este estudo, como já dito anteriormente, é resultado de inquietações que surgiram ao longo do Programa de Pós-graduação em Agronegócios e, então, preocupou-se em verificar como as instituições presentes no processo de integração regional influenciam o agronegócio de pêssegos da Região de Pelotas. O referencial da Nova Economia Institucional utilizado neste estudo tem por base as instituições, consideradas como responsáveis por darem segurança aos agentes que realizam transações, oferecendo limites e parâmetros além de incentivá-los a produzir. Segundo Coase (1993) a empresa teria como função economizar em custos de transação, via escolha da estrutura de governança mais adequada. Esta é resultado das características das transações e dos agentes, da criação de instituições, da atuação de organizações (estatais, educacionais, de pesquisa, etc.) e da tecnologia vigente.

Assim, as instituições, organizações e tecnologia fazem parte de um ambiente institucional único, que determina o funcionamento do agronegócio de pêssegos na Região de Pelotas. As instituições, como a tarifa externa comum, por exemplo, criadas pelo processo de integração regional alteraram o ambiente institucional deste agronegócio, pois foram capazes de dar sinais positivos e/ou negativos aos agentes do ambiente organizacional. Observou-se que nos últimos anos, estes sinais foram negativos, na medida em que aumentaram as importações de conservas argentinas e chilenas, e positivos, na medida em que podem, no futuro, serem mercado para as conservas brasileiras.

Fundamentado pelo referencial teórico e por observações feitas na Região, entendeu-se que em grande parte, as transações são recorrentes, os ativos são considerados específicos (para algumas empresas com alta perda, se não empregado da atividade principal), e a estrutura utilizada pelas indústrias tende a ser hierarquizada ou integrada. Desta forma mais integrada, os custos contratuais podem ser diminuídos a partir de uma relação maior de confiança. Além disso, o problema de pesquisa “Como as instituições presentes no processo de integração regional influenciam o agronegócio de pêssegos na Região de Pelotas – RS?”, proporcionou se observar alguns pontos interessantes. Primeiro, a formação do MERCOSUL, criou para o agronegócio de



pêssegos da Região de Pelotas dificuldades ainda maiores, uma vez que este setor já tinha iniciado o processo de decadência, em decorrência de problemas econômicos brasileiros.

Segundo, para os entrevistados as instituições importam, pois garantem o cumprimento dos contratos e as leis do mercado. Porém, os entrevistados se sentem insatisfeitos quando se trata de direitos do consumidor e de questões trabalhistas, pois nestas ações as instituições são consideradas ineficientes. Estas observações estão descritas nos Gráficos 15 e 16, no capítulo 5. Segundo os entrevistados são necessárias também, políticas de capacitação profissional, melhorias em educação básica e uma quantidade maior de incentivos fiscais, que sejam criados nos diferentes âmbitos de governo, conforme o Gráfico 17. Os incentivos criados em âmbito Federal e Estadual de governo são vistos como incentivos positivos ao agronegócio de pêsegos na Região, já o âmbito Municipal tem se mostrado apático com relação a criação de políticas para o setor, de acordo com as informações do Gráfico 18. assim, para os entrevistados estes fatores poderiam dar mais competitividade ao agronegócio de pêsegos da Região.

Terceiro, a nível externo, pouco se fez em termos de instituições que protegessem o setor despreparado para atuar em mercado aberto. Esta escassez de instituições com relação ao mercado externo preocupa as organizações mais do que a formação do bloco. Segundo resultado da pesquisa, a única medida tomada foi uma tarifa aplicada ao pêsego grego (resultado da união das organizações), tendo como base o Artigo 4 do Tratado de Assunção. Porém, estima-se que dificuldades ainda maiores estão por vir, pois no final deste ano o pêsego em calda vindo do Chile terá tarifas de importação diminuídas. Por outro lado, a criação da TEC proporcionou margem para a reorganização do agronegócio.

Em âmbito de MERCOSUL, o agronegócio tem como instituições positivas a criação da tarifa externa comum, onde o bloco passou a ter um única tarifa de entrada do pêsego no bloco. Esta tarifa sofrerá redução a partir de janeiro de 2006. Porém, no bloco as indústrias de conservas da Região de Pelotas têm como grande concorrente, as conservas vindas da Argentina. Este país tem grandes empresas adquiridas por empresas de origem grega, país caracterizado por ser grande produtor no mercado mundial.

No momento, a produção Argentina dirige-se, em grande parte, aos mercados gregos. Assim, as instituições do MERCOSUL conduziram a uma reorganização da estrutura de governança praticada pelo agronegócio de pêsegos da Região de Pelotas. Esta mudança foi

gerada pela maior competitividade com conservas de outros países, como também uma aproximação e diálogo das organizações (produtivas, educacionais, de pesquisa, etc.) para buscarem alternativas ao agronegócios de pêssegos na Região. Portanto, relações de cooperação entre as organizações do agronegócio são entendidas como fundamentais para uma estrutura de governança mais competitiva. No futuro, ações integradas podem ser estendidas as demais organizações que atuam nos agronegócios de pêssego dos demais países do MERCOSUL, com o objetivo de competir nos demais blocos econômicos, como União Européia, NAFTA e outros.

Portanto, as instituições adotadas pelo governo federal à nível de MERCOSUL, ou mesmo, as criadas internamente são responsáveis por determinar os rumos do agronegócio de pêssego da Região de Pelotas, uma vez que alteram o ambiente institucional, via alteração de instituições, ou o comportamento das organizações ou mudança na tecnologia. Cabe ressaltar que em termos de instituições e ambiente institucional, ainda tem-se muito campo de estudo, principalmente quando se tratam de instituições à nível de integrações regionais. Neste caso, pode-se estudar por que as instituições geram diferentes processos de desenvolvimento? As instituições formais são responsáveis por estes resultados diferenciados, ou as responsáveis são as instituições informais. Da mesma forma, cabe-se verificar qual é o custo para a elaboração de instituições formais, como também o associado a sua alteração caso a instituição criada não seja adequada ao resultado esperado.

Cabe ressaltar também, que o estudo teve significativas delimitações. Primeiro, as organizações entrevistadas atuam de forma regional. Porém, não foram entrevistadas as organizações educacionais, pois, de acordo com o SINDOCOPEL, no atual momento estas organizações não estariam envolvidas em projetos voltados ao setor. Isto significa que o estudo tem uma visão regional e atual das organizações promotoras de políticas para o agronegócio. Segundo, o estudo trata apenas de pêssegos destinados para a indústria e não se ateve à analisar a produção de pêssegos de mesa; terceiro, as entrevistas realizadas foram feitas com as indústrias de conservas da Região de Pelotas e não com outras indústrias processadoras dos demais países do MERCOSUL.

Ressalta-se que, estas limitações são resultado da escassez de tempo para a execução da pesquisa e aos recursos escassos. Por fim, a estrutura de governança da indústria de pêssegos na Região de Pelotas tende a ser mais integrada, procurando criar relações de confiança entre

produtores e indústria, reduzindo custos das transações. A formação do MERCOSUL foi realmente responsável por alterar o ambiente institucional da indústria de conservas na Região de Pelotas, que deverá buscar inovações em produto e processo, marketing e padronização do produto para competir em mercados globalizados.

## REFERÊNCIAS

- ANUÁRIO DA FRUTICULTURA. Santa Cruz do Sul: Gazeta Grupo de Comunicações, 2004.
- AZEVEDO, P. F. de. **Nova Economia Institucional: Referencial Geral e Aplicações para a Agricultura**. São Paulo: PENSA, 2000. p.33-52.
- AZEVEDO, P. F. de; SZTAJN, R.; ZYLBERSZTAJN, D. Economia dos Direitos de Propriedade. In: ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. **Economia e Direito**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p.102-136.
- BECKER, D. F. A Contradição em Processo: o Local e o Global na Dinâmica do Desenvolvimento Regional. In: BECKER, D. F.; WITTMANN, M. L. (Org.). **Desenvolvimento Regional: Abordagens Interdisciplinares**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003. p.67-116.
- BELIK, W.; PAULILLO, L. F. O Financiamento da Produção Agrícola Brasileira na Década de 90: Ajustamento e Seletividade. In: LEITE, S. (Org.). **Políticas Públicas e Agricultura no Brasil**. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2001. p.95-120.
- BOENTE, A.; BRAGA, G. **Metodologia Científica Contemporânea para Universitários e Pesquisadores**. Rio de Janeiro: Brasport, 2004.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. [Site do MAPA]. Brasília, c2004. Disponível em: [www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br). Acesso em 14 fev. 2005.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Câmara de Comércio Exterior. [Site da CAMEX]. Disponível em: [www.camex.gov.br](http://www.camex.gov.br). Acesso em: 14 mai. 2005.
- BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. [Site do MRE]. Brasília, [2004]. Disponível em: [www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br). Acesso em: 23 dez. 2004.
- BRASIL. Ministério da Saúde. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Resolução n. 12, de 24 de julho de 1978. Dispõe sobre Técnicas Especiais. Disponível em: [www.saude.gov.br](http://www.saude.gov.br). Acesso em: 14 ago. 2005.
- BRASIL. Ministério da Saúde. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Resolução n. 352, de 23 de dezembro de 2002. Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas de Fabricação. Disponível em: [www.saude.gov.br](http://www.saude.gov.br). Acesso em: 15 ago. 2005.
- BURFISHER, M. E., **The Institutional Environment for Agricultural Trade in the FTAA**. [2004]. Disponível em: [www.farmfoundation.org/maroon.burfisher.pdf](http://www.farmfoundation.org/maroon.burfisher.pdf) Acesso em: 21/11/2004.
- CASTRO, A. M. G. de. **Prospecção de Cadeias Produtivas e Gestão da Informação**. [2002]. Disponível em: [www.mdic.gov.br/tecnologia/revista/artigos/Spicap/art05AntonioGCastro.pdf](http://www.mdic.gov.br/tecnologia/revista/artigos/Spicap/art05AntonioGCastro.pdf). Acesso em: 12 nov 2002.
- CLARO, D. P. **Análise do Complexo Agroindustrial das Flores do Brasil**. 1998. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de Lavras, Lavras, 1998.

- COASE, R. H. The Nature of the Firm (1937). In: WILLIAMSON, O. E.; WINTER, S. G. **The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development**. New York: Oxford University Press, 1993. p. 18-33.
- CONCEIÇÃO, O. A. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. Porto Alegre: FEE, 2002. (Teses FEE, n.1). Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2000.
- DELGADO, N. et al. **Estratégias Agroindustriais e Grupos Sociais Rurais: O Caso do MERCOSUL**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.
- EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. [Site da Embrapa] Disponível em: [www.embrapa.gov.br](http://www.embrapa.gov.br). Acesso em: 31 mar. 2005.
- ENCONTRO MERCOSUL – Secretaria Geral da Presidência da República, Foro Consultivo Econômico-Social do Mercosul. Disponível em [www.encontromercosul.com.br](http://www.encontromercosul.com.br). Acesso mai. 2005
- ESPINO, J. A. **Instituciones y Economía: Una Introducción al Neoinstitucionalismo Económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.
- FARINA, E. M. M. Q., et al. **Competitividade: Estado, Mercado e Organizações**. São Paulo: PENSA, 1997.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. [Site da FAO]. Rome, 2005. Disponível em: [www.fao.org](http://www.fao.org). Acesso em: jan. 2005.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE FRUTAS. [Site da IBRAF]. São Paulo, c2001. Disponível em: [www.ibraf.org.br](http://www.ibraf.org.br). Acesso em: 14 fev. 2005.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA [Site do IBGE]. [Rio de Janeiro, 2005?]. Disponível em: [www.sidra.ibge.gov.br](http://www.sidra.ibge.gov.br). Acesso em: 18 mai. 2005.
- INFORME AGROPECUÁRIO. Belo Horizonte: UFLA, v.18, n.189, 1997.
- JANK, M. S.; NASSAR, A. M. Competitividade e Globalização. In: **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000. p.137-163.
- MADAIL, J. C. M. et al. **Análise da Rentabilidade dos Sistemas Empresarial e Familiar de Produção de Pêssegos no Sul do Rio Grande do Sul**. Pelotas: EMBRAPA Clima Temperado, 2002.
- MAGALHÃES, L. J. D. **Comércio Internacional, Brasil e Agronegócio**. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2002.
- MAIA, S. F.; LIMA, R. C. Abertura Econômica Brasileira e seu Impacto sobre as Exportações Agrícolas: Abordagem de Auto-regressão Vetorial. IN: MONTOYA, M. A.; ROSSETTO, C. R. **Abertura Econômica e Competitividade no Agronegócio Brasileiro: Impactos Regionais e Gestão Estratégica**. Passo Fundo: UPF, 2002. p.13-40.
- MARCONINI, M. A Integração Latino-americana: uma Nova Síntese? In: **Brasil na Arquitetura Comercial Global**. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, 2003. p.183-196.
- MATO GROSSO DO SUL. Secretaria de Estado da Produção e Turismo. Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Fruticultura. [Site]. c2004. Disponível em [www.seprotur.ms.gov.br/Seprotur/camarasetorial](http://www.seprotur.ms.gov.br/Seprotur/camarasetorial). Acesso em: 11 fev.2005.

MÜLLER, C. A. **A História Econômica do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Editora Grande Sul, 1998.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. The New Institutional Economics and Development. St. Louis, [1992?]. Disponível em: <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>. Acesso em: 08 jan. 2005.

\_\_\_\_\_. Institutional Change: A Framework of Analysis. In: SJOSTRAND, S. **Institutional Change: Theory and Empirical Findings**. Armonk, New York: M. E. Sharpe, 1993.

OLIVEIRA, S. J. de; BACHA, C. J. C. Aspectos Institucionais e o Desempenho do Comércio Exterior Brasileiro. In: INTERNATIONAL CONFERENCE ON AGRI-FOOD CHAIN/NETWORKS ECONOMICS AND MANAGEMENT, 4., 2003. Ribeirão Preto, [Anais do PENSA]. Ribeirão Preto, 2003. 1 CD - ROM.

PEÑA, F. O. Mercosul e a Agenda Externa de seus Membros. In: **BRASIL na Arquitetura Comercial Global**. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, 2003. p.219-226.

PROTOCOLO DE OURO PRETO. Ministério das Relações Exteriores, 1994. Ouro Preto: República da Argentina, República Federativa do Brasil, República do Paraguai e República Oriental do Uruguai, 1994. Disponível em: [www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br). Acesso em: 08 jul. 2005.

RICHETTI, A.; SANTOS, A. C. **O Sistema Integrado de Produção de Frango de Corte em Minas Gerais: uma Análise sob a Ótica da ECT**. [2002]. Disponível em: [www.dea.ufla.br/cedoc/artigo3200.doc](http://www.dea.ufla.br/cedoc/artigo3200.doc). Acesso em: 12 jun. 2002.

RIGATTO, P. **Correlações entre as Abordagens Concorrencial e Institucional: Caso do Setor de Frutas e Conservas do Rio Grande do Sul**. [2002]. Disponível em: [//read.adm.ufrgs/read12/artigo/artigos.htm](http://read.adm.ufrgs/read12/artigo/artigos.htm). Acessado em: 10 set. 2002.

RÜCKERT, A. A. O Rio Grande do Sul como um Território de Internacionalização Segmentado do Espaço Nacional. In: VERDUM, R; BASSO, L. A.; SUERTEGARAY, D. M. A. (Org.). **Rio Grande do Sul: Paisagens e Territórios em Transformações**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004. p.277-291.

SABBATINI R. Multilateralismo, Regionalismo e o Mercosul. In: **10 Anos do Mercosul**. Porto Alegre: FEE, 2001. p.30-55.

SEMINÁRIO ENCONTRO COM O MERCOSUL, 2005, [Brasília]. [[www.encontromercosul.com.br](http://www.encontromercosul.com.br)]. [Brasília]: Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul – Seção Brasileira, [2005]. Disponível em: [www.encontromercosul.com.br](http://www.encontromercosul.com.br). Acesso em: mai.2005.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS [Site do SEBRAE]. [2005]. Disponível em: [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br). Acesso em 17 jul. 2005.

SZTAJN, R.; GORGA, E. Tradições do Direito. In: **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 01-15.

TRATADO DE ASSUNÇÃO. Ministério das Relações Exteriores, 1991. Assunção: República da Argentina, República Federativa do Brasil, República do Paraguai e República Oriental do Uruguai, 1991. Disponível em: [www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br). Acesso em: 06 jul. 2005.

VERSCOORE FILHO, J. R. de S. **Metade Sul**: Uma análise das Políticas Públicas para o Desenvolvimento Regional no Rio Grande do Sul. 2000. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2000.

VIEIRA, W; CARVALHO, F. Comércio Internacional e Integração Econômica. In: VIEIRA, W.; CARVALHO, F. In: **MERCOSUL**: Agronegócios e Desenvolvimento Econômico. Minas Gerais: Viçosa, 1997. p. 5-62.

VIZENTINI, P. G. F. Dez Anos do Mercosul: a Crise da Integração e o Desafio da ALCA. In: **10 Anos do Mercosul**. Porto Alegre: FEE, 2001. p. 9-29.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York: Free Press, 1985.

\_\_\_\_\_. **The Mechanisms of Governance**. Oxford: Oxford University Press, 1996.

\_\_\_\_\_. **Why, Law, Economics and Organizations?** Berkeley: University of California, 2000.

ZERBIELLI, J. **A Interferência dos Custos de Transação no Desempenho das Indústrias de Doces de Pêssego de Pelotas – RS**. 2002. Trabalho de Conclusão de curso (Graduação de Ciências Econômicas) - Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2002. Monografia.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness**: uma Aplicação da Nova Economia das Instituições. 1995. Tese (Doutorado em Economia) Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 1995.

\_\_\_\_\_. **Papel dos Contratos na Coordenação Agro-Industrial : um Olhar Além dos Mercados**. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43, 2005, Ribeirão Preto. **Anais da SOBER**. Ribeirão Preto: FEARP-USP, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo. Universidade de São Paulo: Pioneira, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

## APÊNDICE A - Instrumento de Pesquisa Aberto

1. Há quantos anos a organização está atuando no agronegócio de pêssegos, ameixas e nectarinas da Região Sul? Em que municípios? Como evoluiu esta atuação?
2. De que forma a organização atua no agronegócio de pêssegos, ameixas e nectarinas (repassando tecnologias, preços, mercados, políticas)?
3. Há alguma interação com outras organizações que também atuam neste agronegócio?
4. Na sua visão qual (is) é (são) o (s) principais problemas deste agronegócio ao longo destes últimos 20 anos?
5. A abertura comercial e a criação do Mercosul foram responsáveis por agravar estes problemas, criar novos ou criar soluções?
6. Que tipo de instituições (formais ou informais) foram criadas para este agronegócio no âmbito do Mercosul?
7. Que instituições (formais ou informais) ainda precisam ser criadas neste âmbito?



APÊNDICE B - Organizações Atuantes no Ambiente Institucional do Agronegócio de Pêssegos na Região de Pelotas.

Sindicato	Endereço	Entrevistado	Contato eletrônico	Telefone	Data da Entrevista
Sindicato da Indústria de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas - SINDOCOPEL	Rua XV de Novembro, 563 cj 402/404 CEP 96015-000	Cláudio Almeida Hugo Peetsch (presidente por aproximadamente 20 anos)	<a href="mailto:claudioalmeidasa@bol.com.br">claudioalmeidasa@bol.com.br</a>	Tel.: 053 3227-5552 Cel: 053 9983-3112 Fax.: 053 3225-6402	06/06/2005
Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Pelotas	Mal. Deodoro, 765			Tel: 053 3223-2351	23/06/2005
Cooperativa de Fruticultores e Exportadores do Sul – COOPERFRUTIS		Nélson Finardi		Tel: 053 3222-6730	21/06/2005
Associação Gaúcha dos Produtores de Pêssego (AGPP)	Av. Jacarandá, 28 Morro Redondo - RS CEP 96150-000	Nélson Finardi	<a href="mailto:coperfrutis@terra.com.br">coperfrutis@terra.com.br</a>	Tel: 053 3222-6730	21/06/2005
EMATER		Marco Moura		Tel: 053 3225-5955 POA: 3233-3144	21/06/2005
EMBRAPA – Clima Temperado	Embrapa Cascata	João Carlos Madail	<a href="http://www.cpact.embrapa.br">www.cpact.embrapa.br</a> <a href="mailto:madail@cpact.embrapa.br">madail@cpact.embrapa.br</a>	Tel: 053 3275-8134 Tel: 053 3275-8220	22/06/2005
SEBRAE	Pesquisa via site: <a href="http://www.sebrae.com.br">www.sebrae.com.br</a>				16/07/2005
SEDAI CGI – Centro Gestor Inovação Tecnológica APL conservas	Pesquisa via site: <a href="http://www.sedai.rs.gov.br">www.sedai.rs.gov.br</a>				13/07/2005
SENAR/RS	Pesquisa via site: <a href="http://www.senarrs.com.br">www.senarrs.com.br</a>				16/07/2005

APÊNDICE C - Instrumento de Pesquisa Aplicado às Indústrias Conserveiras na Região de Pelotas

**I) Identificação**

1. Nome da Pesquisada: \_\_\_\_\_ Indústria nº: \_\_\_\_\_
2. Entrevistado: \_\_\_\_\_ Função: \_\_\_\_\_ Fone: (0xx) \_\_\_\_\_
3. Qual o tempo de atuação da empresa no mercado?  
( ) Menos de 1 ano ( ) De 1 a 5 anos ( ) De 5 a 10 anos ( ) Mais de 10 anos
4. Principais produtos da empresa que utilizam o pêssego como matéria-prima e sua participação percentual sobre o faturamento bruto.

Produto	% / faturamento

**II) Característica da matéria-prima (pêssego *in natura*).**

1. A fruta para ser utilizada na produção do principal produto requer características especiais?  
( ) Sim ( ) Não
2. Na impossibilidade de se utilizar as frutas adquiridas dos produtores na fabricação do principal produto, estas podem ser utilizadas na fabricação de outro produto?  
( ) Sim ( ) Não

Se sim, a perda de receita decorrente desta nova destinação das frutas adquiridas é:

- ( ) Desprezível ( ) Relativamente baixa ( ) Relativamente alta ( ) Muito significativa

3. Quais são os riscos envolvidos na realização das compras do pêssego:

- ( ) Entregas fora do prazo ( ) Falta de produto ( ) Falta de opções de variedade  
( ) Preços elevados ( ) Ausência de prazos ( ) Falta de garantia de frequência

Outros.....

5. Quais são os mecanismos de proteção? .....

.....

6. Quais os riscos envolvidos na produção da própria matéria-prima:

Clima                       Pragas e doenças                       Preços dos insumos

Outros .....

7. Quais são os mecanismos de proteção? .....

8. Existe algum tipo de contrato estabelecido com os produtores de pêssego?

Sim                       Formal     Informal

Não                      Por quê?

9. Qual é o fator determinante na escolha (motivos) dos contratos de compra do pêssego?

Obtenção de garantias    Confiança    Idoneidade    Tempo de relacionamento

10. A empresa importa matéria-prima em época de entressafra na produção brasileira.

Não                       Sim. De que local? .....

11. Que percentual do pêssego processado é destinado para:

Destino	%
Região de Pelotas	
Estado do Rio Grande do Sul	
Brasil menos a Região Sul do País	
Exportado para outros países	

Se exportar, para onde? .....

### III) Características dos Contratos de Vendas

1. Quais são os principais canais de comercialização adotados pela empresa?

Forma de comercialização	%
Venda direta a Varejistas	
Venda para Atacadistas	
Utilização de Agentes Comissionados	
Distribuidoras	
Direto ao consumidor	
Outra. Qual?	

2. Quais são os riscos envolvidos na realização das vendas?

Prazos de recebimento                       Preço     Quantidade demandada

Irregularidade da demanda                       Não recebimento                       Outra. Qual?.....

3. Quais são os mecanismos de proteção? .....

4. Existe algum tipo de contrato estabelecido com os compradores dos produtos da empresa?

( ) Sim ( ) Formal ( ) Informal

( ) Não. Por quê? .....

5. Qual é o fator determinante na escolha (motivos) dos contratos de vendas?

( ) Obtenção de garantias ( ) Confiança ( ) Idoneidade

( ) Tempo de relacionamento ( ) Volume das compras ( ) Regularidade das compras

6. Quais os principais custos envolvidos na comercialização dos produtos?

1 – sem importância 2 – pouco importante 3 – importante 4 – muito importante

Itens de Custos	Importância			
	1	2	3	4
Identificação da demanda (prospecção de mercado)				
Comissões				
Publicidade e Propaganda				
Embalagens e Rótulos				
Frete				
Armazenagem				
Devolução de pedidos				
Contratos com distribuidores e atacadistas				
Outra. Qual?				

#### IV) Sub - Ambiente Organizacional

1. A empresa participa de algum grupo de empresas organizadas no sentido de consistir um grupo de pressão política frente ao setor público na tentativa de forçar ações de incentivo ao setor? ( ) Não ( ) Sim ( ) Fracamente organizada ( ) Fortemente organizada

2. A empresa está vinculada a alguma associação/sindicato ou entidade representativa da indústria que coordena os interesses comuns das empresas do setor? ( ) Não ( ) Sim

Se sim, quanto ao grau de sucesso das ações desta entidade pode-se afirmar que é:

( ) Significativo/importante ( ) Pouco significativo ( ) Nulo

Qual é a entidade a qual a empresa está vinculada:.....

3. Quais são as formas de interação que a empresa mantém com associações de classe, sindicatos e outros tipos de organizações de representação coletiva na região:

Para importância: 1 – sem importância 2 – pouco importante 3 – importante 4 – muito importante.

Para frequência: 1 – inexistente 2 – rara 3 – anual 4 - mensal

Forma de interação	Importância				Frequência				Associação
	1	2	3	4	1	2	3	4	
Realização de eventos/feiras									
Cursos e seminários									
Negociações coletivas									
Apoio na aquisição de insumos									
Contatos e troca de informações									
Outra:									

4. Nos últimos cinco anos, como evoluíram as relações de cooperação da empresa com os demais agentes do arranjo produtivo?

1- forte diminuição 2 - diminuição 3 - estável 4 – aumento; 5 – forte aumento

Empresas e Instituições	1	2	3	4	5
Clientes					
Concorrentes					
Fornecedores de insumos					
Agricultores (persicultores)					
Fornecedores de equipamentos					
Centros tecnológicos					
Universidades					
Sindicatos e Associações					
Órgãos públicos					
Outros:					

5. Nos últimos cinco anos, como evoluíram as relações de cooperação com as demais empresas com relação as seguintes atividades:

1- forte diminuição    2 - diminuição    3 - estável    4 - aumento;    5 - forte aumento

Empresas e Instituições	1	2	3	4	5
Troca de informações					
Ensaio para desenvolvimento e melhoria de produtos					
Assistência técnica no processo produtivo					
Ações conjuntas para a capacitação em RH					
Ações conjuntas em desenho e estilo					
Outras:					

6. Caso a empresa não tenha nenhuma forma de integração com universidades e centros de pesquisa, quais os motivos?

1 – sem importância    2 – pouco importante    3 – importante    4 – muito importante

Empresas e Instituições	1	2	3	4	5
As instituições locais não possuem infra-estrutura e qualificações necessárias para atender as necessidades de P&D da empresa.					
A empresa possui uma infra-estrutura própria voltada para as atividades de P&D.					
A empresa conta com fornecimento externo de informações tecnológicas.					
Através da matriz e/ou outras unidades do mesmo grupo.					
Através dos fornecedores de insumos e equipamentos.					
Através de outras consultorias tecnológicas no país.					
Através de outras consultorias tecnológicas fora do país.					



4. Que políticas governamentais citadas abaixo poderiam contribuir para o aumento da eficiência competitiva das empresas de pêssego.

Para importância: 1 – sem importância 2 – pouco importante 3 – importante 4 – muito importante. Para frequência: 1 – inexistente 2 – rara 3 – anual 4 – mensal

Forma de interação	Importância				Frequência			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Programas de capacitação profissional e treinamento técnico								
Melhorias na educação básica								
Programa de apoio à consultoria técnica								
Linhas de crédito								
Incentivos fiscais								
Maior estabilidade macroeconômica								
Programas para exportação de produtos								
Outra:								

5. Qual a sua avaliação sobre o papel do governo federal, estadual e municipal no processo de promoção de políticas de desenvolvimento do setor?

Governo	Positiva	Negativa	Por quê?
Federal			
Estadual			
Municipal			

6. Como a empresa se adequou ao processo de abertura de mercado nos anos 90? (Numerar de 1 a 9 por ordem de importância).

Ordem	Variáveis
	Promoveu importantes melhorias nos equipamentos e processos produtivos
	Promoveu apenas mudança organizacional
	Introduziu inovação de produto
	Introduziu inovação de processo
	Fez arranjos cooperativos com empresas e instituições de pesquisa
	Capacitou internamente os recursos humanos
	Empenhou-se no aprendizado tecnológico
	Buscou outras formas de financiamento
	Outros:



7. Que fatores a empresa acha serem responsáveis pelo fechamento de empresas processadoras de pêssego na Região de Pelotas? (Numerar em ordem de importância).

Ordem	Variáveis
	Os planos econômicos do governo na década de 80.
	A abertura econômica e formação do MERCOSUL na década de 90.
	A falta de incentivos e políticas de defesa da piscicultura.
	Outras:

8. Em que medida a formação do MERCOSUL vem influenciando a estratégia da empresa? (Numerar de 1 a 6 em ordem de importância).

Ordem	Variáveis
	Levou à formação de alianças cooperativas com empresas dos países do MERCOSUL, voltadas para melhorias na produção.
	Conduziu a um maior acirramento concorrencial com empresas dos países do MERCOSUL.
	Levou a empresa a realizar investimentos nos países do MERCOSUL.
	Levou a empresa a maior integração com empresas locais na busca de maior especialização produtiva.
	Levou a empresa a realizar esforços junto a governos em favor de tratamento mais equitativo às empresas locais.
	Levou a empresa a ampliar sua estrutura de vendas para os países do MERCOSUL.
	Outros:

9. Indique os principais obstáculos que impedem maior integração entre a sua empresa e as empresas dos países do MERCOSUL. Assinale em ordem de importância.

1 – sem importância    2 – pouco importante    3 – importante    4 – muito importante

Empresas e Instituições	1	2	3	4
Ausência de interesses comuns de negócios				
Dimensão limitada de mercado				
Dificuldades de acesso às informações de negócios				
Dificuldade de maior aproximação com empresários de outros países				
Desarmonia entre as políticas macroeconômicas dos países				
Entraves fiscais				
Dificuldades na realização de acordos cooperativos com empresas de outros países				
Outras				

10. Que políticas governamentais poderiam contribuir para o aumento da eficiência e desempenho da empresa? (Numerar de 1 a 8 por ordem de importância).

Ordem	Variáveis
	Estabelecimento de mais e melhores atividades de treinamento técnico
	Melhorias em educação básica
	Programas de apoio e consultoria técnica
	Linhas de crédito. Que tipo?
	Incentivo. Que tipo?
	Maior estabilidade macroeconômica
	Outras
	Não deve haver políticas governamentais para estímulo à inovação

#### VI) Sub - Ambiente Tecnológico

1. No decorrer da década de 90, quais foram as principais inovações adotadas pela empresa e seus produtos e/ou processo produtivo:

1 – sem importância      2 – pouco importante      3 – importante      4 – muito importante

Inovações Adotadas	1	2	3	4
<u>Inovações de produto</u>				
Alterações no desenho/estilo				
Alterações de características técnicas				
Novo produto				
<u>Inovações no processo produtivo</u>				
Incorporação de novos equipamentos na planta industrial				
Nova configuração da planta industrial				
Construção de uma nova planta				
Introdução de novas técnicas organizacionais				
- Células de produção				
- Just-in-time externo				
Outras:				

2. Como se dá a desenvolvimento ou incorporação de novas tecnologias?

1 – sem importância      2 – pouco importante      3 – importante      4 – muito importante

Forma de incorporação de inovações tecnológicas	1	2	3	4
Aquisição de máquinas compradas no mercado nacional				
Aquisição de máquinas compradas no mercado internacional				
Em cooperação com fornecedores de equipamentos				
Nas unidades de produção da empresa				
Em laboratórios de P&D da empresa				
Em cooperação com outras empresas concorrentes				
Em cooperação com outras organizações (de ensino e pesquisa, entidades de apoio setoriais, etc.)				
Via licenciamento				
Em cooperação com fornecedores de insumos				
Outros				

3. Indique o grau de qualificação da mão-de-obra utilizada pela empresa.

Nível de formação	% de empregados	Nível de formação	% de empregados
Primeiro grau incompleto		Superior completo	
Primeiro grau completo		Superior incompleto	
Segundo grau incompleto		Pós-graduados	
Segundo grau completo		Total	100

4. Indique o grau de qualificação e origem do pessoal técnico (lotados em laboratórios, departamento de P&D, equipes de desenvolvimento de produtos e processos, etc.).

Para o local da formação considere: 1 – local      2 – nacional      3 – exterior

Níveis de formação	Local da formação	Número de empregados
Técnicos de Nível Médio		
Nível superior		
Pós-graduados		
Total		

a. Observações pertinentes (por parte do entrevistado): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

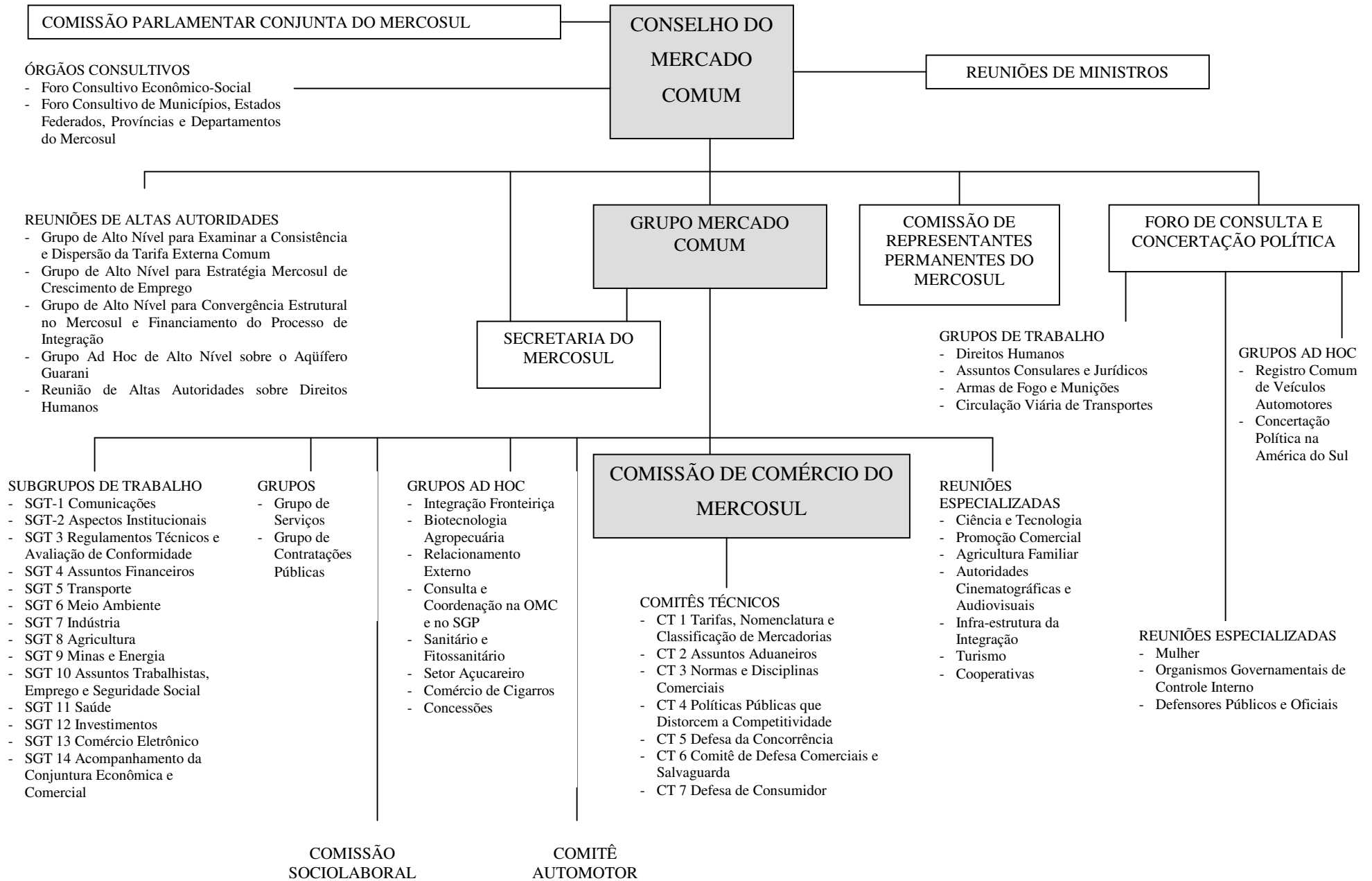
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Obrigada pela atenção!

# ANEXO A – Organograma do MERCOSUL



## ANEXO B - Mapa Demonstrativo da Região de Pelotas

