

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA DO SETOR APÍCOLA NA REGIÃO NORTE DE MATO GROSSO

Leandro José de Oliveira¹

Adriano Marcos Rodrigues Figueiredo²

Alan Santana Rauschkolb³

Resumo: Nesse estudo analisou-se a estrutura de governança do setor apícola na região Norte de Mato Grosso caracterizando os tipos de transações dos apicultores da região. A base teórica foi fundamentada na Nova Economia Institucional (NEI), porém utilizou-se também de algumas considerações dos modos de coordenação em função dos níveis de garantias abordado pela Economia das Convenções. Foram utilizados dados primários de uma pesquisa de campo, obtidos pela aplicação de 52 questionários junto aos apicultores da região. Verificou-se que a estrutura de governança dos apicultores da região Norte de Mato Grosso é predominantemente via “Mercado Spot”. Esse modo de coordenação vem favorecendo o desenvolvimento da atividade no contexto vivenciado pelos apicultores locais.

Palavras-chave: governança, transação, apicultura.

GOVERNANCE STRUCTURE OF THE BEEKEEPING INDUSTRY IN THE REGION NORTH OF MATO GROSSO

Abstract: The governance structure for the apiculture industry in the Northern region of Mato Grosso was analysed characterizing its beekeepers' types of transactions. The theoretical framework was based on the New Institutional Economics, and also some ideas of coordination patterns based on the Economics of Conventions. Primary data from a field survey was used, obtained by 52 questionnaires to beekeepers in the region. It was found that the governance structure of the beekeepers of Northern region of Mato Grosso is predominantly via "Spot Market". This mode of coordination is encouraging the development of the activity in the context experienced by local beekeepers.

Key-words: governance, transaction, apiculture.

1. INTRODUÇÃO

A atividade apícola no Brasil cada vez mais vem conquistando espaço no cenário nacional e internacional, tornando-se uma alternativa rentável como fonte de renda e geração de emprego, principalmente para os pequenos produtores rurais. Em muitas regiões do país já é produto de exportação em grandes quantidades, voltada principalmente para o comércio japonês, grande comprador da própolis brasileira. Em

¹ Universidade Federal de Mato Grosso (UFMT). E-mail: leandrotaune@hotmail.com.

² Professor Associado II da Faculdade de Economia na Universidade Federal de Mato Grosso (UFMT). Doutor em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). E-mail: amrofi@gmail.com.

³ Universidade Federal de Mato Grosso (UFMT). E-mail: alanraus@gmail.com.

regiões carentes de desenvolvimento e crescimento econômico, como o nordeste brasileiro, a apicultura tem se tornado uma fonte de subsistência para muitas famílias. Atualmente, são várias cooperativas e associações espalhadas por várias regiões do país, uma forma de trabalho coletivo, que facilita o manejo, a comercialização e as capacitações dos apicultores envolvidos na atividade.

Em Mato Grosso a apicultura passa a chamar a atenção por que é uma atividade em franca evolução, bem organizada, economicamente sustentável e ecologicamente correta. O Estado de Mato Grosso tem um ambiente favorável para o desenvolvimento da atividade, proporcionado pelos três biomas de seu território - Amazônia, Cerrado e Pantanal. Essa diversidade proporciona uma grande variedade de mel e estimula o setor no cenário regional e nacional.

Diante disso, este trabalho pretende responder ao questionamento: quais os atributos das transações e a estrutura de governança adotada pelos apicultores da região Norte de Mato Grosso?

Este estudo tem como objetivo diagnosticar a natureza das transações e analisar a governança adotada pelos apicultores da região Norte de Mato Grosso. O trabalho encontra-se organizado em mais 4 seções além desta introdução e das referências. A seção 2 trata da Nova Economia Institucional – NEI, centralizando o estudo na governança e dimensão das transações. Na seção 3, apresenta-se a metodologia do trabalho, relatando o modelo analítico com base na NEI e na Teoria das Convenções. A seção 4 apresenta o resultado e a discussão do presente trabalho, relatando a forma de governança dos apicultores, bem como o atributo de suas transações. Por fim, na seção 5 são apresentadas as considerações finais do presente trabalho, onde se faz uma breve avaliação da atual estrutura de governança dos apicultores.

2. A GOVERNANÇA E A DIMENSÃO DAS TRANSAÇÕES

Há um consenso geral de que a especificidade dos ativos, incerteza e frequência são as dimensões relevantes para descrever as transações. Embora grande parte do poder de explicação dessa teoria gira em torno da especificidade dos ativos (Williamson, 2005). Segundo o mesmo autor, a incerteza é a fonte de perturbações em que o processo

de adaptação se faz necessário. No que diz respeito à frequência é relevante em dois aspectos: 1) os efeitos de reputação e os custos de instalação; 2) os efeitos líquidos que variam de acordo com as indicações. No entanto, a especificidade dos ativos em conjunto com os distúrbios é o lugar onde a principal ação preditiva reside. Nesse aspecto, a especificidade dos ativos pode ser atribuída a investimento duráveis que são feitos durante e após a execução do contrato.

Ainda nesse contexto, Williamson (2005) relata que existem três formas distintas de governança: *mercados clássicos* (via mercado spot), *contratos híbridos*, também chamados de formas híbridas⁴ e através de *hierarquia* (quando a transação é conduzida internamente a empresa, a chamada integração vertical).

Kupfer & Hasenclever (2002, p. 277) afirmam que “um ambiente onde se encontra uma situação de racionalidade limitada, complexidade, incerteza, oportunismo e pequenos números (*small numbers*) pode envolver graves problemas, de acordo com o tipo de transação envolvida”. Com isso, para se assegurar a realização das transações desenvolveram-se vários tipos de estrutura de governança. E ainda, uma estrutura de governança define-se como sendo “o arcabouço institucional no qual a transação é realizada, isto é, o conjunto de instituições e tipos de agentes diretamente envolvidos na realização da transação e na garantia de sua execução” op. cit. (p. 277).

Já Williamson (1996) *apud* Franco (2009) define estrutura de governança como sendo um conjunto de instituições (regras) inter-relacionadas capazes de garantir a integridade de uma transação ou de uma sequência de transações.

De acordo com Kupfer & Hasenclever (2002), a Teoria dos Custos de Transação (TCT) classifica estas estruturas, e como elas se relacionam com o tipo de investimento realizado pela empresa da seguinte maneira:

1) Governança pelo Mercado: forma adotada em transações não-específicas, especialmente eficazes no caso de transações recorrentes. Não há esforço para sustentar

⁴ “As formas híbridas são distintas da organização via mercado (regidas pela lei contratual clássica) bem como da forma interna (regida pelas hierarquias). Os tipos de contrato neoclássico são aqueles condizentes com estruturas que privilegiam a adaptabilidade, mas tentam manter as características de incentivos proporcionadas pelo mercado.” (Zylbersztajn, 1995, p.76).

a relação, e na avaliação de uma transação, as partes precisam consultar apenas sua própria experiência. É o caso que mais se aproxima da noção ideal de mercado puro;

2) Governança Trilateral: aqui é exigida a especificação *ex-ante* de uma terceira parte, tanto na avaliação da execução da transação quanto para a solução de eventuais litígios. É a mais adequada em transações ocasionais, sejam elas de caráter misto ou mesmo específico;

3) Governança específica de Transações: nesse cenário, o fato dos ativos transacionados não envolverem padronização aumenta significativamente o risco da transação e a possibilidade do surgimento de conflitos de solução custosa e incerta. Nesse caso, dois tipos de estrutura pode então surgir: a) um contrato de relação, onde as partes preservam sua autonomia; e b) uma estrutura unificada e hierarquizada, isto é, uma empresa.

A probabilidade da opção por uma estrutura unificada e hierarquizada cresce de acordo com o caráter idiossincrático do investimento (KUPFER & HASENCLEVER, 2002).

3. METODOLOGIA

O presente estudo compreende a análise das estruturas de governança e das transações dos apicultores da região Norte de Mato Grosso. Williamson (1985) relata que as principais dimensões para descrever as transações de acordo com as suas três características fundamentais são: especificidade dos ativos, frequência das transações e grau de incerteza associado.

De acordo com Williamson (1985), a especificidade de ativos (k) é representada por três níveis. Na presente pesquisa, o modelo foi adaptado com o objetivo de facilitar uma melhor compreensão na hora de coletar as informações através da aplicação dos questionários juntamente com os produtores apícolas da região estudada. O mesmo é expresso da seguinte forma:

- $K = 0$, para ativos reutilizáveis (Baixo);
- $K = \infty$, para ativos altamente específicos (Alto); e,
- $K = m$, para ativos intermediários (Médio).

A frequência das transações (F), também é representada por três níveis:

- $F = 1$, para transações realizadas apenas uma ou nenhuma vez;
- $F = 0$, para transações esporádicas; e,
- $F = r$, para transações recorrentes.

A incerteza (I) é considerada uma variável importante, entretanto Williamson define esta condição como sendo fixa, para conduzir a análise. Nesse contexto, é assumido que a incerteza esteja presente em grau suficiente para constituir uma decisão sequencial e adaptativa ao problema (WILLIAMSON, 1985). O fator incerteza (risco) é analisado em função das alianças estratégicas adotadas, estabelecidas na relação de confiança entre produtor e agroindústria (FRANCO, 2009).

De acordo com Franco (2009), a explicação para a análise das estruturas de governança ocorre da seguinte maneira:

- Sendo $F = 1$ e $K = 0$, determina-se a estrutura de governança via mercado ou de contratos clássicos;
- Sendo $F = r$ e $K = m$, determina-se a estrutura de governança hierárquica, por meio de contratos relacionais;
- Sendo $K = 0$ e $K = m$, determina-se a estrutura de governança híbrida ou por meio de contratos neoclássicos;
- Quando $K = \infty$, a elevação de especificidade de ativos determina a internalização da transação.

A adoção da convenção⁵ permite ampliar a noção de contrato e levar em conta todos os tipos de relações existentes entre os atores do sistema. Para Vilpoux (1997 apud Rosina 2008), a existência de relações sociais entre os indivíduos abre espaço à implantação de convenções, termo que permite agrupar os modos de coordenação formais e informais.

Nesse contexto, a classificação em função do nível de garantias permitiu a elaboração de seis modos de coordenação aplicados à cadeia produtiva da mandioca (VILPOUX, 1997 apud ROSINA 2008). Porém, pode-se considerar essa classificação

⁵ Informação obtida na teoria das convenções abordada no trabalho de Rosina (2008) sobre o sistema agroindustrial do mel de mato grosso do sul, sob a ótica da teoria institucional – uma análise das estruturas de governança e das convenções.

como válida para os demais sistemas agroindustriais, neste caso, o estudo do setor apícola na região Norte de Mato Grosso.

Ainda nesse contexto, os novos modos de coordenação abrangem as estruturas de governança inicialmente propostas por Williamson (1996) – mercado, contratos e integração vertical que foram apresentadas anteriormente, e a elas de acordo com Vilpoux (2011), adiciona-se o aporte das instituições informais, notadamente as convenções:

- a) Mercado Spot: trocas sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato. O mercado não oferece nenhuma garantia aos agentes, se não a ligada ao respeito do consumidor;
- b) Mercado com garantias informais: trocas no mercado entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação;
- c) Acordos contratuais com garantias fracas: onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo os contratos nenhum seguro sobre a realização da transação. Na prática, eles não garantem a entrega da matéria-prima para a empresa;
- d) Acordos contratuais com garantias intermediárias (médias): ocorre da mesma maneira que a coordenação anterior (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais; esta coordenação pode ser observada, por exemplo, quando há compra antecipada da produção.
- e) Acordos contratuais com garantias fortes (parceria): nesta coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, sendo o bom funcionamento derivado do fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade); e,
- f) Integração vertical: os sistemas de garantia total são encontrados somente nos sistemas formais. Apenas uma coordenação preenche esse papel, a integração vertical, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo.

Os sistemas de governança diferenciam-se de acordo com as garantias oferecidas, que podem ser formais ou informais. A análise da estrutura de governança e das transações feitas pelos produtores na região de estudo será feita a partir de informações baseadas em variáveis conforme pode ser observada no Quadro 1.

Quadro 1. Características dos tipos de transação adotados pelos produtores apícolas da região Norte de Mato Grosso.

| | Informações | Indicadores dos Atributos da Negociação |
|---------------------------------|----------------------------------|--|
| Descrição das transações | Informações Logísticas | Preço estabelecido; Prazo estipulado no período; Garantia de qualidade do produto; Entrega da produção; Algum tipo de vínculo extra; Quantidade acordada; Tipo de produtos transacionados. |
| | Estratégia de Negociação | Algum tipo de exclusividade; Existem sanções ou penalidades; Existem conflitos na hora de comercializar a produção; Faz-se alguma venda antecipada; Qual a margem de contração e/ou negociação; Poder de barganha do produtor; Ambiente de incerteza na hora de transacionar a produção; Existe algum tipo de ação oportunista; No que se baseia a tomada de decisão. |
| | Especificações dos Ativos | Especificidade de ativos físicos utilizados: equipamentos, vestimentas, embalagens e veículos; Especificidade da planta de produção: espaço físico, galpão, colmeias, melgueira, abelha, alimentação, mão de obra e caixas iscas; Especificidades de ativos humanos disponíveis: nível educacional dos produtores, cursos de capacitação, contratação de especialista (consultoria). |

Fonte: Dados da Pesquisa.

Esse trabalho teve como instrumentos de coleta de dados a elaboração de um questionário aplicado para 52 apicultores na região Norte de Mato Grosso. A pesquisa foi delimitada com base no cálculo de uma amostra aleatória simples, sendo distribuídos da seguinte forma: Cláudia (4), Marcelândia (3), Feliz Natal (1), Sinop (18), Sorriso (18), Santa Carmem (2), Nova Ubiratã (3) e Ipiranga do Norte (3).

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A Tabela 1 apresenta os critérios de identificação que caracteriza os atributos da transação dos produtores/apicultores com o mercado consumidor.

Tabela 1. Características das transações dos produtores de mel da região Norte de Mato Grosso.

| Atributo das Transações | Via mercado “spot” | Via acordo contratual com garantia fraca |
|--|--------------------------------|---|
| Preço | Flexível | Pré-fixado |
| Prazo | Curto e longo prazo | Curto prazo |
| Frequência de entrega | Semanal, quinzenal e/ou mensal | Mensalmente |
| Produto | Múltiplo | Único |
| Quantidade | Pré e pós-fixado | Pré-fixado |
| Especificidade de ativos | Muito | Muito |
| Frequência da transação | Esporádica | Recorrente |
| Incerteza na transação | Alto | Baixo |
| Exclusividade | Não | Não |
| Existência de sanções e/ou penalidades | Sim | Sim |
| Existência de conflitos | Sim | Sim |
| Assistência técnica | Sim | Não |
| Existe garantia de qualidade | Não | Sim |
| Forma de entrega da produção | Balcão | Veículo particular |
| Existe venda antecipada | Não | Não |
| Localização dos compradores | Próximo | Próximo |
| Existência de poder de barganha | Baixo | Baixo |
| Existe a ocorrência de oportunismo | Alto | Baixo |
| Tomada de decisões | Individual | Associações. |

Fonte: Dados da pesquisa.

Com base nos atributos que foram analisados foi possível identificar dois tipos de governança que caracterizam o modo de coordenação e o desenvolvimento da atividade na região: o mercado *Spot* (à vista) e acordos contratuais com garantias fracas (Tabela 1).

Em relação ao preço praticado pelos produtores/apicultores, a grande maioria dos entrevistados informou que trabalham com preço flexível (ou seja, há uma tendência entre a classe dos produtores de diferenciar o preço do mel in natura com base no mercado em que atuam). No caso do mel comercializado nas feiras livres e na unidade produtora, o preço mínimo praticado no mercado local tem o valor de R\$ 12,00 o quilograma.

No entanto, de um total de 52 apicultores, apenas 3 fazem uso de contrato na hora de comercializar a produção. Nesse caso o preço do mel é pré-fixado, ou seja,

estabelecido antecipadamente. Nesse tipo de transação o mel é vendido entre R\$ 5,00 e 7,00 no atacado e R\$ 10,00 a R\$ 12,00 no varejo. A produção comercializada via contrato tem como principal destino o mercado local, sendo em sua grande maioria adquirida pela CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento).

O município de Nova Ubiratã (localizado a 506 quilômetros de Cuiabá, capital de Mato Grosso) até o presente momento, apresentou-se como único município a possuir o serviço de inspeção municipal (SIM), fazendo uso desse tipo de transação, sendo responsável por fornecer o mel in natura para a Conab (Companhia Nacional de abastecimento) que faz o repasse do produto para ser utilizado na merenda escolar do município.

Os produtos transacionados na região Norte são entregues via balcão, no ato da venda, ou seja, em um período de curto prazo, notadamente por que o mel é um alimento que tem comércio garantido na região, ou seja, se o produtor tiver o produto, o mercado está disposto a consumir. A produção geralmente é comercializada nas feiras locais ou diretamente na unidade de produção. Não se aprofundou a análise do mercado do tipo contratual com garantias fracas porque o número de produtores que utilizam esse tipo de mercado é insignificante dentro do ambiente pesquisado. Apesar disso, nesse tipo de contrato a transação é feita com a Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) e com o pequeno varejo local, que visa estimular a produção e a geração de renda dos produtores locais.

Existe a insatisfação por parte do apicultor com relação ao preço praticado pela CONAB na região, alguns dos entrevistados relataram que o preço praticado é insuficiente para arcar com os custos de produção. Com base na estrutura apresentada pelos apicultores, é possível afirmar que a governança via mercado *spot* apresenta vantagens ao desenvolvimento da apicultura na região. Isso acontece, porque apesar desse mercado apresentar elevado grau de incerteza, o preço que está sendo praticado livremente no mercado é maior do que o estipulado por contrato com garantias fracas (Tabela 1).

Na transação feita via relação contratual à produção é entregue via veículo particular, sendo o mesmo estipulado no momento em que é estabelecido o contrato

entre o apicultor e o mercado: varejo, atacado e a CONAB. Apenas o mel *in natura* é comercializado nesse tipo de transação, onde o produto é entregue ao mercado consumidor mensalmente tanto no pequeno varejo como para a CONAB (a frequência de entrega é estabelecida no contrato).

No mercado contratual de garantias fracas o ambiente de incerteza é mais baixo e atitudes oportunistas são menos recorrentes. Isso porque apesar das partes não obrigatoriamente serem responsáveis por fornecer a matéria-prima (garantia fraca), existe um termo burocrático em que podem ser estipuladas salvaguardas contratuais em caso de descomprometimento das partes. Além disso, esse tipo de transação inibe atitudes de má fé, visto que um comportamento desonesto de uma parte ou de outra pode impactar com o fim de um acordo transacional em definitivo, fato que seria prejudicial para ambas às partes envolvidas na negociação.

Ainda nesse contexto, nas duas formas de governança, tanto de mercado como o de acordo contratual com garantias fracas, não possuem exclusividades na transação, esse fato favorece a harmonia no ambiente de comercialização, visto que nem produtores e nem varejo/atacado/ CONAB terão vantagens na negociação além daquilo estipulado em contrato ou concordado na transação.

Esse fato faz com que o poder de barganha dos produtores e compradores seja baixo no ambiente de transação, entretanto no mercado *spot* o comprador pode se aproveitar de determinada situação, exigindo preço mais baixo, caso contrário podem fazer ameaça aos produtores/apicultores devido à falta de inspeção e certificação do produto.

Os produtores que fazem uso de transação contratual afirmaram não ter nenhuma especificação humana, ou seja, não há assistência técnica concordada no contrato pré-estabelecido. Essa insegurança pode estar relacionada com o fato de que até o momento a atividade apícola na região Norte de Mato Grosso ainda é considerada como uma atividade de renda complementar, não sendo vista como um empreendimento comercial.

No que se refere aos principais produtos transacionados na região Norte, destaca-se que diferentemente dos acordos contratuais, no mercado *spot* a grande maioria dos produtores negocia além do mel *in natura*, produtos como a cera, bolacha,

geleia real, cachaça de mel, pão de mel, extrato de própolis e pólen, sendo transacionados principalmente em feiras locais e na unidade produtora. Ressalta-se que a grande maioria faz todo esse processo de modo individual em um sistema mais artesanal, identificado como um dos entraves ao dinamismo da atividade na região.

Com relação à quantidade de produtos transacionados na região, os apicultores que utilizam acordos contratuais com garantias fracas comercializam uma quantidade estabelecida por contrato prefixado, sendo que após o cumprimento do acordo contratual, os produtores também fazem uso do mercado *spot*, transacionando principalmente direto na unidade produtora.

No caso do descumprimento do acordo contratual o apicultor está sujeito a sanções e penalidades, principalmente, pelo descumprimento dos prazos de entrega e exigências dos padrões de qualidade. No mercado *spot* também ocorrem penalidades para o apicultor, visto que o mesmo não oferece nenhuma forma de garantia ao comprador, principalmente pelo lado informal da atividade, que inibe o consumidor quanto à origem e certificação do produto ofertado. Esses fatores contribuem para o enfraquecimento da atividade na região.

Nesse aspecto, o acordo contratual leva vantagem, pois apresenta uma maior certificação do produto comercializado, visto que apenas podem ser negociados os produtos com aprovação no serviço de inspeção. Neste caso, a garantia de qualidade é assegurada para o consumidor, independentemente do grau e impacto. O produto terá um rótulo (ou seja, uma especificação de marca) credenciando um produto mais saudável dentro da legislação de sanidade animal (higiene). No entanto, isso não significa que as vendas feitas no balcão não sejam aptas ao consumo, mas não passam uma confiança ao mercado consumidor com o mesmo padrão dos transacionados com acordos contratuais, tendo um mercado mais restrito e incerto para transacionar seus produtos.

Não há nenhum tipo de transação feita antecipadamente na região, isso porque a produção ainda é pequena, sendo insuficiente até mesmo para suprir as necessidades do mercado local. Os apicultores da região Norte de Mato Grosso foram diagnosticados como sendo os próprios tomadores de decisões, isso porque a grande maioria, apesar de

estar filiada em alguma associação ou cooperativa, tem atitudes individualistas baseadas no interesse próprio e não no bem estar da coletividade.

Na ótica da NEI, a maioria dos apicultores entrevistados apresenta o comportamento dos conhecidos “caronas”, ou seja, participam ativamente das reuniões, cursos e palestras que capacitam os produtores. No entanto, quando são acionados para algum tipo de convenção, uma grande minoria se apresenta para a construção de um ideal comum. O fortalecimento da estrutura produtiva acaba sendo prejudicado nesse tipo de ambiente e vem sendo um divisor de águas para a expansão da atividade apícola na região.

Apenas uma minoria de apicultores que foram diagnosticados como os que fazem acordos contratuais com garantias fracas faz uso da associação para determinada tomada de decisão, muitas vezes, por uma maior facilidade na inserção do mercado consumidor e pela necessidade de apoio financeiro. A vantagem da associação nesse aspecto é fundamental para uma maior representatividade na tentativa de arrecadar fundos juntamente com órgãos de fomento como prefeituras locais, governo estadual e até mesmo da esfera federal.

Atualmente, na região Norte do estado de Mato Grosso, a governança via mercado “*spot*” predomina no processo de negociação entre os produtores e o mercado consumidor. Com base na NEI foi possível caracterizar as três principais dimensões das transações utilizadas pelos apicultores da região:

a) Especificidade dos ativos:

A especificidade dos ativos no setor apícola pode ser considerada alta, ou seja, muito específicos tanto no mercado *spot* como em ocasiões em que alguns apicultores fizeram uso de acordos contratuais (Tabela 2).

A Tabela 2 apresenta o grau de especificidade dos ativos que foram identificados no estudo do setor apícola na região Norte de Mato Grosso.

O galpão (que é considerado um espaço de serviço onde o produtor armazena o mel extraído dos apiários e onde ficam guardados os equipamentos e vestuários utilizados no processo de extração) é considerado pela maioria dos apicultores entrevistado um ativo físico de alta especificidade, ou seja, é essencial para o bom

desempenho na estrutura produtiva do setor. No entanto, para alguns produtores o galpão é reutilizado para outras atividades além da atividade apícola, nesse caso a dependência do produtor pelo ativo é menor, indicando uma diminuição do seu interesse para a comercialização via contratos.

A colmeia e as melgueiras também foram classificadas como ativos físicos de alta especificidade, visto que não tem reaproveitamento para nenhuma atividade a não ser o setor apícola (Tabela 2).

Tabela 2. Especificidade dos ativos da atividade apícola na região Norte de Mato Grosso.

| Ativos | Classificação | | |
|---------------------|---------------|-------|------|
| | Baixo | Médio | Alto |
| Galpão | 15 | 18 | 19* |
| Colmeia | 4 | 2 | 45* |
| Melgueiras | 5 | 1 | 45* |
| Espaço físico | 6 | 12 | 33* |
| Mão-de-obra | 7 | 29* | 16 |
| Equipamentos | 5 | 6 | 40* |
| Vestimentas | 8 | 5 | 38* |
| Veículos | 24* | 12 | 16 |
| Alimentação/Enxames | 11 | 7 | 23* |
| Embalagens | 2 | 9 | 40* |
| Abelhas | 5 | 2 | 45* |
| Caixas-isca | 11 | 3 | 28* |

* Representa a classificação de maior número de produtores para cada ativo.

Fonte: Dados da pesquisa.

O espaço físico foi considerado o local onde ficam os apiários, a maioria encontra-se próximo das residências dos produtores, indicando um ativo locacional de fácil acesso para escoamento e transporte da produção, no entanto as estradas vicinais estão em condições precárias, dificultando o deslocamento da produção até o mercado consumidor. O espaço físico também foi considerado um ativo com alta especificidade na estrutura organizacional do setor, pois, apesar da maioria dos produtores trabalharem com mais atividade dentro ou fora da propriedade, o local onde ficam as caixas com os enxames é próprio e de uso exclusivo da atividade apícola, até mesmo pelo risco que as abelhas podem causar para a população local.

No que se refere ao ativo humano representado na Tabela 2 pelo ativo mão-de-obra, a atividade apícola encontra-se bem aprimorada em nível de conhecimento

técnico, a maioria dos apicultores participam constantemente de cursos e palestras voltados para o aperfeiçoamento do manejo de produção e comercialização dos produtos apícolas. No entanto, o número de trabalhadores no empreendimento apícola ainda é insuficiente, classificado como medianamente específico porque muitos produtores têm outras atividades como fonte geradora de renda. A renda urbana predomina, ou seja, a apicultura ainda é uma atividade de renda complementar e a grande maioria dos produtores entrevistados relatou que tem uma segunda profissão como fonte de renda principal.

A infraestrutura tecnológica usada pelos apicultores é de alta qualidade, os equipamentos, as embalagens e as vestimentas são altamente específicos para a atividade. O trabalho com as abelhas exige o uso de macacão protetor e luvas por parte do apicultor, para que o mesmo não seja ferido pelas abelhas com o manejo das colmeias. O uso da centrífuga, peneiras, fumigador, e decantador são exemplos de equipamentos utilizados pelos apicultores da região Norte do estado. No que se refere à parte de envase e comercialização, os apicultores utilizam frascos comprados por fornecedores do mercado local, entretanto uma parte possui máquina de envazar em forma de sachê. Há também o uso de vasilhames maiores para o mel comercializado in natura, principalmente no atacado quando a compra geralmente é feita em grande quantidade. Os apicultores consideram esses ativos altamente específicos para o bom desempenho da atividade. A dependência desses ativos impacta diretamente na competitividade e no desenvolvimento da cadeia produtiva do setor apícola na região. Essa dependência gera alto risco para os apicultores caso ocorra alguma mudança na estrutura tecnológica, podendo gerar custos de transação.

O transporte utilizado pelos apicultores para o manuseio na atividade apícola são veículos particulares dos mesmos. Diferentemente de outros ativos expostos no presente trabalho, o veículo não é de uso exclusivo para a atividade, por isso demonstrou ser um ativo com baixa especificidade. Muitos dos apicultores utilizam esse meio de transporte para fins de passeios ou em outra atividade a montante e a jusante da propriedade.

A alimentação também foi considerada um ativo de alta especificidade para os apicultores, no sentido de que não existe aproveitamento desse ativo para nenhuma outra atividade. Apesar da flora na região Norte de Mato Grosso ser altamente

abundante devido a sua biodiversidade (localizada na região amazônica), no período do inverno a maioria dos apicultores faz alimentação dos enxames (alimento artificial feito com açúcar, mel, pólen etc.). Esse processo mantém os enxames fortes e garante uma produção constante, evitando queda na produtividade e a perda de enxames no período das chuvas.

Em relação às caixas-isca, os apicultores também descreveram como sendo um ativo físico de alta especificidade, pois na ocasião essas caixas não são reempregadas em nenhuma outra atividade além da apicultura. As caixas-isca são utilizadas para fazer a captura dos enxames com o objetivo de multiplicar o número de colmeias e, conseqüentemente, aumentar a capacidade de produção de mel e outros produtos apícolas.

b) Frequência:

A frequência das transações por parte dos apicultores da região é de modo esporádico. As transações são predominadas pelo mercado do tipo “spot” onde a negociação é feita via balcão, e mesmo que a compra se repita, necessariamente não há obrigatoriedade de compra futuras (Batalha, 2001). A exceção, no entanto, é dos 3 apicultores que informaram ter acordos contratuais caracterizados com garantias fracas, onde as transações são recorrentes devido a um vínculo maior de confiabilidade existente entre os agentes. Entretanto, as vendas feitas no balcão na região Norte de Mato Grosso são feitas com critério baseado no respeito ao consumidor. Esse fato possibilita aos apicultores criarem laços de confiança com o agente comprador, o que permite criar relações privilegiadas na relação. Na ótica de Vilpoux (2011) esse tipo de situação pode caracterizar a formação de uma nova estrutura de coordenação, os chamados “mercados com garantias informais”.

c) Incerteza:

O ambiente de incerteza é alto na transação dos produtores apícolas da região, pois a grande maioria faz a venda via mercado spot, ou seja, não se oferece nenhuma garantia aos intervenientes. Nesse aspecto, a qualidade do produto que está sendo ofertado para seus compradores pode gerar insatisfação e conflito entre os agentes envolvidos na transação, pois o comprador pode questionar e exigir o padrão de qualidade dos produtos (rótulo). Nesse caso, os produtores podem ficar encurralados,

estando à mercê das decisões tomadas pelo mercado. Batalha (2001) enfatiza que se não bastasse o fato de ser esporádico, o mercado spot de produtos agroindustriais também apresenta uma alta dose de incerteza no que se refere ao comportamento dos preços.

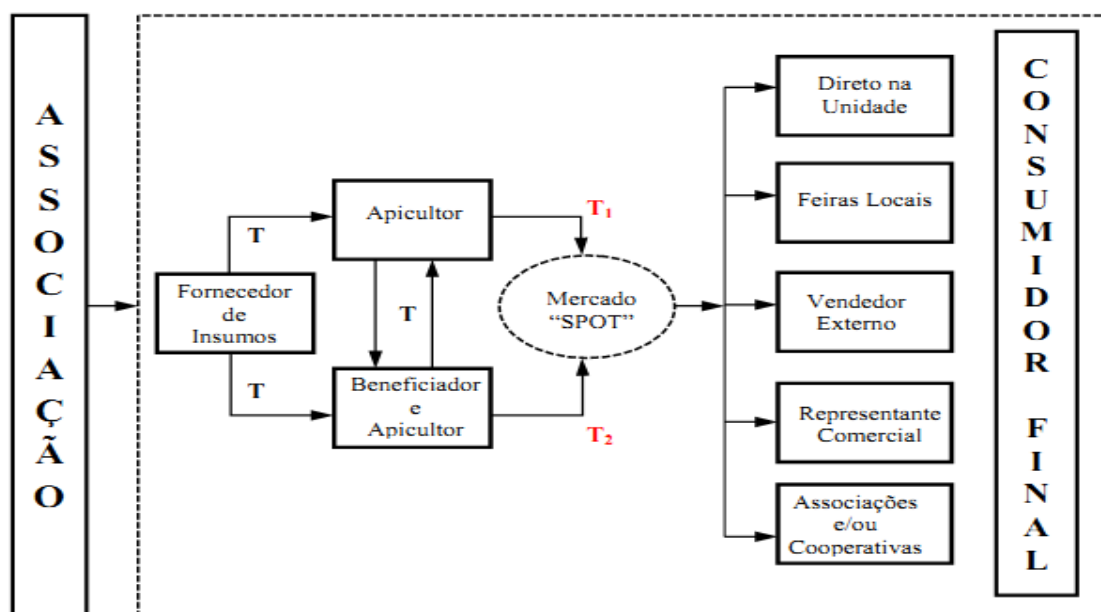
Nesse sentido, os produtores da região Norte de Mato Grosso estão expostos ao risco das oscilações causadas pelo preço do mel no mercado local. A informalidade do setor é um agravante para piorar essa situação, visto que não existem regras para auxiliar o apicultor caso ocorram danos e perdas em detrimento da queda dos preços. Nesse caso, deveria haver um incentivo maior na busca de alternativas de transações mais seguras como os acordos contratuais.

O uso intensivo de agrotóxico nas lavouras de soja, milho e algodão também traz um grande risco para o desenvolvimento da atividade apícola na região. No entanto, uma alternativa encontrada pelos apicultores foi à prática da apicultura migratória, onde os mesmos retiram seus apiários para locais seguros, distantes das plantações onde são utilizados os agrotóxicos. Essa modalidade também é utilizada para aproveitar a flora de outras regiões do estado, visto que a flora na região Norte ocorre em período diferente da região Sudoeste de Mato Grosso que também é grande produtora de mel natural.

No que se refere às estruturas de Governança, verificou-se a existência da estrutura via acordos contratuais com garantias fracas na cadeia produtiva do setor apícola na região Norte de Mato Grosso. No entanto, considerando os arcabouços teóricos da Nova Economia Institucional e da Teoria Econômica das Convenções, no diagnóstico obtido junto com os apicultores da região, as transações detectadas no ambiente produtivo são predominantemente reguladas pela estrutura de governança via mercado “Spot” conforme pode ser observado na Figura 1. Para Batalha (2001) a palavra *spot* – ponto, em inglês – é empregada em economia para qualificar um tipo de mercado cujas transações se resolvem em um único instante de tempo.

O mercado *spot* isoladamente não se mostra um mecanismo adequado para diversos tipos de transação. Particularmente quando a estabilidade do suprimento e dos preços é necessária ou a qualidade dos insumos é fundamental e de difícil observação. Por esse motivo, outros mecanismos de comercialização substituem ou complementam o mercado *spot*.

Figura 1. Esquema da estrutura de governança dos produtores apícolas da região Norte de Mato Grosso.



Fonte: Rosina (2008) adaptado pelo autor.

A Figura 1 representa a estrutura de governança adotada atualmente pelos produtores apícolas da região Norte de Mato Grosso, bem como a caracterização dos agentes envolvidos na cadeia produtiva do setor apícola na região.

No que se referem às associações, as mesmas têm o papel de dar suporte na organização do setor apícola. Na região Norte essas entidades atuam principalmente no sentido de facilitar a compra conjunta de equipamentos, com objetivo de diminuir seu custo logístico. Estes equipamentos seriam inviáveis caso fossem adquiridos individualmente. As associações atuam também como facilitadoras na obtenção de cursos e palestras que visam capacitar os apicultores envolvidos na atividade. Um terceiro ponto é que as associações facilitam os laços com organizações de apoio e fomento para o setor, ou seja, recursos para construção da indústria de beneficiamento: como os entrepostos e a casa do mel.

Em relação ao processo de participação nas transações feitas por parte dos produtores, a associação praticamente se ausenta, atua paralelamente mais no sentido de fortalecimento da governança entre os membros (Figura 1). Não há indícios das

associações participarem ativamente na relação entre os agentes envolvidos nas transações (apicultor, beneficiador/apicultor e o mercado consumidor final).

O fornecedor de insumos atua como agente responsável pelo fornecimento de insumos tanto para o segmento produtor como para o segmento beneficiador (processador) da cadeia apícola na região. Na região, os apicultores recebem a instrução de um consultor técnico que presta serviços para o SEBRAE-MT, o qual oferece orientação para comprar equipamentos e indumentárias utilizadas na produção e extração do mel. Esse processo facilita a compra segura e econômica para os apicultores da região. Os equipamentos e embalagens utilizados no processamento e envasamento dos produtos apícolas são adquiridos no mercado local (frascos e botes).

O produtor (apicultor) é o agente responsável pela produção do mel e de outros produtos apícolas (como o extrato de própolis, a geleia real, a cera e o pólen). Cerca de 80 apicultores são atendidos pelo projeto de desenvolvimento da cadeia apícola na região Norte de Mato Grosso que é articulada pelo SEBRAE em parceria com outras instituições. Juntos eles produziram cerca de 85 toneladas de mel em 2012, assim como pólen e própolis em pequena escala.

Na região, além da Associação dos Apicultores da região Norte de Mato Grosso (APISNORTE), existem outras cinco associações. A Associação dos Apicultores de Porto dos Gaúchos (PORTOMEL) que reúne 10 apicultores e produz em média aproximadamente 5 toneladas. A Associação de Apicultores de Nova Ubiratã (AANU), tem 15 integrantes e uma produção de 5 toneladas. Na Associação dos Apicultores de Sorriso (APIS) que conta com 15 apicultores a produção é de 12 toneladas, enquanto a Associação dos produtores de Mel de Ipiranga do Norte (ASPROMEL) com 10 apicultores produz 10 toneladas e por fim a Associação dos Apicultores de Marcelândia (AAPIMAR), que tem 10 integrantes e produzem 10 toneladas de mel ao ano.

O beneficiador/apicultor é o agente que se encarrega tanto da parte de produzir como de ser o responsável pelo beneficiamento e envasamento do mel para sua distribuição, seja para o varejo/atacado, ou diretamente para o consumidor final. Na região Norte do estado não foi diagnosticado a construção de entreposto (local de processamento do mel para envaze e comercialização). Porém, existem alguns

apicultores que possuem a “casa do mel”, local onde é feita a extração do mel. Em alguns casos, como acontece na região, esse tipo de empreendimento pode executar a etapa de processamento e distribuição, desde que construído dentro dos padrões sanitários e higiênicos, apresentando as condições e o dimensionamento recomendado por lei (BRASIL - MAPA, 2009).

Pode-se afirmar que não foi identificada qualquer transação entre o produtor/apicultor e o beneficiador/apicultor, e sim uma parceria que soma forças para a sobrevivência e expansão da atividade no estado. No entanto, não está descartada a hipótese de que na região há vários atravessadores que não são apicultores e nem beneficiadores/apicultores, mas que fazem compra de mel com o objetivo de obter lucros maiores com a revenda do produto nos diversos mercados tanto em nível local, nacional e internacional.

Ainda com base na Figura 1, ficou evidenciado que a parceria é apenas de apoio e de conhecimento técnico. No entanto, quando se adentra no aspecto da comercialização, observou-se que cada agente atua por meio da estrutura de governança do tipo mercado “Spot”, transacionando de modo individual.

Nesse sentido, destacaram-se na região dois tipos de transação: 1) T₁: produtor/apicultor; e 2) T₂: beneficiador/apicultor. Nota-se que tanto a primeira como a segunda transação são feitas via mercado de balcão direto para o consumidor final através das seguintes formas: a) direto na unidade produtora; b) em feiras locais; c) através de vendedor externo; d) por meio de representante comercial; e, e) por intermédio de associações e/ou cooperativas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se que a governança dos apicultores da região é feita através do mercado *spot* (mercado à vista). Apenas três produtores da região afirmaram fazer transação com o uso de contratos, os quais foram caracterizados como sendo acordos contratuais com garantias fracas. A informalidade da atividade atua como um fator de limitação para a comercialização com contratos mais elaborados, pois não se tem a garantia de certificação e rótulo de produto.

A exceção foi o município de Nova Ubiratã que apresentou o registro do serviço de inspeção municipal (SIM). Portanto, não há expectativas para novas formas de transação e alternativas de governanças em um ambiente onde a informalidade é predominante. Porém, o foco das instituições envolvidas no projeto de desenvolvimento da atividade apícola na região é de melhorias, visando profissionalizar esse empreendimento, eliminando o viés de uma atividade que é meramente hobby e secundário, e tornando-a lucrativa, geradora de renda e trabalho para a população local.

6. REFERÊNCIAS

BATALHA, Mário Otávio. **Gestão agroindustrial: GEPAI: Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais**. 2º ed.- São Paulo: Atlas, 2001.

BRASIL - MAPA, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Manual de Legislação: programas nacionais de saúde animal do Brasil / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Defesa Agropecuária. Departamento de Saúde Animal**. – Brasília: MAPA/SDA/DSA, 2009.

FRANCO, Cleiton. **Análise das transações e estruturas de governança na cadeia produtiva da avicultura de corte em Mato Grosso**. Dissertação (mestrado) / 2009. In: http://www.ufmt.br/ufmt/site/userfiles/file/adr/Disserta%C3%A7%C3%B5es/Disserta%C3%A7%C3%A3o_CleitonFranco.pdf.

KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2002 – 17º reimpressão.

ROSINA, Leonice. **O sistema agroindustrial do mel de Mato Grosso do Sul, sob a ótica da Teoria Institucional – uma análise das estruturas de governança e das convenções**. Dissertação de Mestrado (M) - Universidade Federal de Mato Grosso do Sul/ Departamento de Economia e Administração, 2008.

VILPOUX, Olivier. **Desempenho dos Arranjos Institucionais e Minimização dos Custos de Transação: transações entre produtores e fecularias de mandioca**. RESR, Piracicaba, SP, vol. 49, nº 02, p. 271-294, abr/jun 2011 – Impressa em julho 2011.

WILLAMSON, O.E. **The Economics of Governance**. University of California, Berkeley, January 2005. p. 49. Disponível em: http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2005/0107_1645_0101.pdf – Acesso em 04 de janeiro de 2010.

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

WILLIAMSON, O. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, (1996). 429p.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. – SP/ (1995). In: http://200.144.188.9/PortalFEA/Repositorio/616/Documentos/Tese_Livre_Docencia_DZ.pdf.