

**Para minha esposa Angélica e meus filhos Ányela e Yérard,
a quem amo muito.**

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por sua proteção e por me encaminhar pelo caminho certo durante meus estudos de doutorado, com sua bênçãos atingi meus objetivos planejados.

Agradeço a minha esposa Angélica, por seu constante apoio moral motivador desde a distância que se tornou numa grande força para atingir-lo os meus sonhos.

Agradeço a meus filhos Ányela e Yérard por ter me compreendido a minha ausência nos momentos mais preciosos de sua vida e se somar à mesma causa.

Agradeço ao Professor Doutor Celso Cláudio de Hildebrand e Grisi por sua orientação, que com sua sabedoria foi possível à concretização de meu doutorado.

Agradeço ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico CNPq e a Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, pelo apoio durante os quatro anos de estudo.

Também agradeço à Universidade Nacional do Altiplano-Perú, pela facilitação da realização do estudo de doutorado no exterior.

RESUMO

Na região de Puno-Peru, existe suficiente recurso hídrico para a criação de trutas arco-íris, mas apesar do potencial não há suficiente exploração da atividade. Existem produtores agrupados dedicados empiricamente, que vêm desenvolvendo a indústria pesqueira, e para isso algumas estratégias industriais são adotadas pelos criadores, para viabilizar sustentabilidade. As estratégias industriais revisadas foram competitivas e cooperativas, de integração horizontal, de integração vertical, supply chain e economia de custos de transação. O método utilizado para desenvolver a pesquisa foi o exploratório, através do estudo de caso, envolvendo quatro empresas pertencentes a quatro agrupamentos, um de cada. Neste estudo constatou-se que os agrupamentos estão conformados por micro e pequenas empresas na sua maioria, cuja rentabilidade não é satisfatória, devido à falta de economias de escala e a escasso recurso financeiro, principalmente. Há relacionamento de parceria formal entre o produtor e o cliente atacadista nas áreas econômica, controle de qualidade e marketing, sob estrito parâmetro de responsabilidade; não há parceria formal com fornecedores de insumos, apenas relações comerciais guiadas pela cultura de responsabilidade e confiança entre os membros deste estágio. Quanto às estratégias competitivas e cooperativas, há como destaque diferenciação na pigmentação da carne e responsividade no atendimento ao cliente, sendo o mercado foco o intermediário regional e empresa exportadora. Ressalta-se a coordenação de atividades de compra e venda conjunta, ajuda mútua e empréstimos entre participantes dos agrupamentos. Foi identificado também apoio efetivo por uma organização não governamental, no processo de criação de peixes, porém falta incentivo por parte das instituições públicas. As informações coletadas permitiram contextualizar a estrutura industrial da truta nessa região. Finalmente, se propõe um modelo de estratégias de organização industrial baseado no relacionamento de agrupamentos de micro e pequenas empresas, como resultado das melhores estratégias utilizadas. Conclui-se que devem ser priorizados: relacionamentos horizontais entre os produtores, sob a filosofia de cooperação e competitividade, relacionamentos verticais com o fornecedor e cliente, em qualidade de parceiros, relacionamento com instituições públicas e privadas, como estratégias de suporte.

Palavras chave: estratégias competitivas, estratégias cooperativas, estratégias de integração vertical, economia de custos de transação.

ABSTRACT

In the region of Puno-Peru, sufficient exists water resource for the creation of trouts rainbow, but although the potential does not have sufficient exploration of the activity. They exist empirically producing grouped dedicated, that they come developing the fishing industry, and for this some industrial strategies are adopted by the creators, to make possible support. The revised industrial strategies had been competitive and cooperative, of horizontal integration, of vertical integration, supply chain and economy of transaction costs. The used method to develop the research was the exploratory, through the case study, involving four pertaining companies four groupings, one of each. In this study it was evidenced mainly that the groupings are conformed by micron and small companies in its majority, whose yield is not satisfactory, due to lack of scale economies and the scarce financial resource. It has relationship of formal partnership between the producer and the wholesale customer in the areas economic, quality control and marketing, under strict parameter of responsibility; it does not have formal partnership with suppliers of inputs, only commercial relations guided by the responsibility culture and confidence enters the members of this period of training. How much to the competitive and cooperative strategies, it has as it has detached differentiation in the pigmentation of the meat and responsiveness in the attendance to the customer, having been the market focus the regional intermediary and exporting company. It is standed out coordination of activities of purchase and joint sales, mutual aid and loans between participants of the groupings. Effective support for a not governmental organization was also identified, in the process of creation of fish; however it lacks incentive on the part of the public institutions. As informações coletadas permitiram contextualizar a estrutura industrial da truta nessa região. Finally, if it considers a model of strategies of industrial organization based in the relationship of micron groupings and small companies, as resulted of the best used strategies. One concludes that they must be prioritized: horizontal relationships between the producers, under the philosophy of cooperation and vertical competitiveness, relationships with the supplier and customer, in quality of partners, relationship with public and private institutions, as support strategies.

Key Words: competitive strategies, cooperative strategies, strategies of vertical integration, economy of transaction costs.