

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

PAULO AUGUSTO RAMALHO DE SOUZA

COORDENAÇÃO DO SISTEMA PRODUTIVO DA UVA DE
MESA DA REGIÃO NOROESTE DE SP: UMA ABORDAGEM
FOCADA NA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E NAS
ESTRUTURAS DE PODER.

CAMPO GRANDE - MS
2009

PAULO AUGUSTO RAMALHO DE SOUZA

**COORDENAÇÃO DO SISTEMA PRODUTIVO DA UVA DE
MESA DA REGIÃO NOROESTE DE SP: UMA ABORDAGEM
FOCADA NA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E NAS
ESTRUTURAS DE PODER.**

Dissertação apresentada como requisito parcial à
obtenção do grau de Mestre em Administração.
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.
Curso de Pós-Graduação em Administração. Área
de concentração em Gestão do Agronegócio.

Orientador: Renato Luiz Sproesser, Dr.

**CAMPO GRANDE - MS
2009**

PAULO AUGUSTO RAMALHO DE SOUZA

COORDENAÇÃO DO SISTEMA PRODUTIVO DA UVA DE
MESA DA REGIÃO NOROESTE DE SP: UMA ABORDAGEM
FOCADA NA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E NAS
ESTRUTURAS DE PODER.

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Grau de Mestre em Administração na área de concentração em Gestão do Agronegócio do Curso de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul e aprovada, em sua forma final, em 10 de Agosto de 2009.

Prof. Dr. José Nilson Reinert
Coordenador do Curso

Apresentada à Comissão Examinadora composta pelos professores:

Prof. Dr. Renato Luiz Sproesser
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof. Dr. Mayra Batista Bitencourt Fagundes
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof. Dr. Olivier Vilpoux
Universidade Católica Dom Bosco

FICHA CATALOGRÁFICA

Souza, Paulo Augusto Ramalho de.

Coordenação do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP: uma abordagem focada na teoria dos custos de transação e nas estruturas de poder. - Campo Grande, 2009.

15 f. Fig., 5 Quadros.

Orientador: Renato Luiz Sproesser

Dissertação (Mestrado em Administração) Curso de Pós-Graduação em Administração.
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.

Inclui Bibliografia

1. Teoria dos Custos de Transação 2. Recursos de Poder 3. Viticultura. I. Sproesser. II
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Curso de Pós-Graduação em Administração. III Título.

Dedico

À minha mãe com amor.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha mãe, Elza Ramalho, a minha irmã, Adriana pela compreensão, carinho e incentivo na realização deste trabalho.

Agradeço à Deus, pela força e por sempre me amparar nos momentos difíceis.

Agradeço ao Prof^o Renato Luiz Sproesser pelo apoio paciência e críticas durante minha jornada.

Agradeço a Kelly por estar sempre ao meu lado e se tornar uma pessoa importante em minha vida.

Agradeço a Tânia e Ariany pelo companheirismo e grande apoio durante o curso.

Agradeço à Prof^a Patrícia Campeão, Prof^o Cicero Tredezini e a Prof^a Mayra Betecourt pelas críticas, sugestões e idéias para a realização deste trabalho.

Agradeço a Eluiza pelo grande apoio em minha pesquisa e pelas palavras de conforto.

Agradeço á Rosali que desde início sempre me tratou com carinho.

Agradeço a todos os meus amigos pelas palavras de carinho e incentivo e, também, por compreender minha ausência enquanto buscava este título.

RESUMO

SOUZA, Paulo Augusto Ramalho. **Coordenação do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de sp: uma abordagem focada na teoria dos custos de transação e nas estruturas de poder**. 94 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2009.

Orientador: Renato Luiz Sproesser
Defesa: 10/08/2009

A uva de mesa tem significativa importância econômico-social para a região noroeste de São Paulo, pois apresenta uma alternativa de ocupação e renda para o pequeno produtor rural. Assim esse trabalho busca analisar as estruturas de governança no sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP – utilizando os pressupostos da Teoria Econômica dos Custos de Transação e analisando como as relações de poder entre produtores e atacadistas podem influenciar a dinâmica do APL. Para alcançar esse objetivo, foram realizadas entrevistas com agentes que compõem o sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP. Foram entrevistados 50 produtores, 7 atacadistas e 3 varejistas e a partir dos dados coletados, se procedeu a análise das transações definidas. A análise dos dados permitiu identificar os pressupostos da ECT e os recursos de poder presentes no sistema produtivo. Por meio de análises descritivas, mapas cognitivos e do índice de Herfindahl, utilizados neste estudo, pode-se constatar que no sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP, das estruturas de governança definidas pela ECT, a estrutura **mercado** se apresenta como mais eficiente na transação entre produtores e atacadistas. As análises dos recursos de poder apontam que os atacadistas presentes na CEAGESP usam do seu canal de comercialização e da dependência dos produtores deste canal para balizar o comportamento dos produtores na transação. Por fim, torna-se válido a aplicação da metodologia utilizada neste trabalho em outros sistemas produtivos, no intuito de comparar as relações entre diferentes agentes e ampliar as bases de dados referentes à viticultura.

Palavras-chave: Viticultura; Economia dos Custos de Transação; Recursos de Poder.

ABSTRACT

SOUZA, Paulo Augusto Ramalho. **Coordenação do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de sp: uma abordagem focada na teoria dos custos de transação e nas estruturas de poder**. 94 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2009.

Orientador: Renato Luiz Sproesser
Defesa: 10/08/2009

Grape has a great social-economic importance in the northwest region of Sao Paulo, because it presents an alternative to occupation and income to the small farmer. Therefore, this work tries to analyze governance structures of grape productive system in the northwest region of Sao Paulo, using assumptions of Economic Costs Transaction and analyzing how relation between producers and wholesales can induce the LPA. To achieve this focus, integrants of the grape productive system of the northwest region of Sao Paulo were interviewed; 50 producers, 7 wholesales and 3 retailers were interviewed, and after data collected, it was succeeded with the analyses of definite transactions. The data assay permitted to identify CTE assumptions and power resources in the productive system. With descriptive analyses, cognitive maps, and Herfindahl index, used in this work, it was able to see that in the grape productive system of northwest region of Sao Paulo, of governance structures defined by CTE, structure named **market** is presented more efficient in transactions between producers and wholesales. Power resource analyses show that wholesales partakers of CEAGESP use their own marketing vehicle and producers' dependence of that to mark out the producers' actions on the transaction. Lastly, application of the methodology used in this work becomes valid in other productive systems, in order to compare relations between different agents and increase data about viticulture.

Key-words: Viticulture; Costs of Transactions Economy; Power Resource.

Lista de Ilustrações

Figura 1Cronograma de Pesquisa	19
Figura 2 Sistema Agroindustrial.....	26
Figura 3 Sistematização inicial do Agronegócio no Brasil	27
Figura 4Esquema de três níveis de Williamson.....	32
Figura 5 Mapa Teórico de Williamson.....	33
Figura 6 Esquema da Indução das Formas de Governança	40
Figura 7 Custos de Transação como uma Função da Especificidade do Ativo.....	41
Figura 8 Estruturas de Mercado.....	42
Figura 9 Microrregião produtora de uva de mesa de Jales em 2008	50
Figura 10 Origem geográfica dos produtores do sistema produtivo	52
Figura 11 Nível de escolaridade dos produtores de uva da região de Jales- SP.....	53
Figura 12Sistema Produtivo da uva de mesa da região de Jales - SP.....	55
Figura 13 Especificidades dos ativos envolvidos na transação T2.....	58
Figura 14 Critérios de formação de preço do produto transacionado.....	60
Figura 15 Informações referentes a transação T2.....	61
Figura 16 Mapa cognitivo da Transação T2 na visão do produtor.....	62
Figura 17 Mapa cognitivo da Transação T2 na visão dos atacadista/CEAGESP	63
Figura 18 Influências dos recursos de poder na estrutura de governança.	65
Figura 19 Indução das Formas de Governança frente as relações de poder.....	66
Quadro 1 Características das Transações T1 e T2.....	59
Quadro 2 Características das Transações T3	68
Quadro 3 Características das Transações T4.....	69
Quadro 4 Características das transações T5 e T6	72

Lista de Tabelas

Tabela 1 Produção de uva comum de mesa na região noroeste do estado de São Paulo, por volume produzido em 2005.	24
Tabela 2 Modelos de Oligopólio	44
Tabela 3 Problemas de Coordenação de Oligopólio	45
Tabela 4 Origem do poder no canal de distribuição e a que se referem.....	48
Tabela 5 Quantidade de uva produzida por município da região de Jales SP	51

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	PROBLEMÁTICA	14
1.2	OBJETIVOS.....	16
1.2.1	Objetivo Geral	16
1.2.2	Objetivos Específicos	16
2	MÉTODOS	17
2.1	MÉTODO DE PESQUISA E DE PROCEDIMENTO	17
2.2	TÉCNICA DE ANÁLISE E COLETA DE DADOS	17
2.2.1	Identificação das Variáveis do Questionário	19
2.3	NÍVEL DE CONCENTRAÇÃO DOS SEGMENTOS	21
2.4	ANÁLISE DE DADOS	22
2.5	ESCOLHA DA AMOSTRA	23
3	REVISÃO TEÓRICA.....	25
3.1	SISTEMA AGROINDUSTRIAL	25
3.2	ARRANJO PRODUTIVO LOCAL	27
3.3	A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL.....	30
3.4	A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	32
3.4.1	Dimensões da Transação	34
3.4.2	Instrumentos de Governança.....	38
3.5	ESTRUTURAS DE MERCADO	42
3.6	RELAÇÕES DE PODER.....	46
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	49
4.1	O APL DA UVA DE MESA DA REGIÃO NOROESTE DE SÃO PAULO.....	49
4.1.1	PRODUTORES	52
4.1.2	ATACADISTAS	53
4.2.	ANÁLISE DAS TRANSAÇÕES DO SISTEMA PRODUTIVO DA UVA DE MESA DA REGIÃO NOROESTE DE SÃO PAULO.	56
4.2.1.	ANÁLISE DAS TRANSAÇÕES T1, T2	56
4.2.1.1	MAPA COGNITIVO DA TRANSAÇÃO.....	62
4.2.1.2	Concentração de Mercado	64
4.2.2	ANÁLISE DA TRANSAÇÃO T3	67
4.2.3	ANÁLISE DA TRANSAÇÃO T4	68
4.2.4	ANÁLISE DAS TRANSAÇÕES T5 E T6.....	69
4.2.5	EXPORTAÇÃO.....	72
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	77
	ANEXO 1	82

1 INTRODUÇÃO

O desenvolvimento das práticas produtivas na agricultura mundial deu-se com a revolução produtiva da década de 50, que propiciou facilidades para a plantação, armazenamento, processamento e distribuição de mercadorias. Com estas mudanças os produtores alcançaram maior previsibilidade e maior poder sobre sua produção (DAVIS & GOLDBERG, 1957).

No Brasil, na década de 70, até o início dos anos 80, a agricultura foi marcada pela relevante intervenção do Estado nas decisões produtivas, tratava-se de um modelo que buscava definir o quanto e como produzir. Este modelo entrou em declínio no início dos anos 80, tendo seu marco final com a Constituição de 1988 na qual o Governo explicita o fim da intervenção nas ações de mercado (BUAINAIN, 1999).

A partir do fim da intervenção governamental na sistemática do agronegócio, o setor pode se desenvolver com maior solidez. Assim, em virtude de seu desenvolvimento o agronegócio se tornou setor de relevante importância, pois o mesmo concentra entre seus agentes variáveis estratégicas para alguns setores da economia nacional.

Segundo dados da Confederação da Pecuária e Agricultura do Brasil as exportações do Agronegócio brasileiro cresceram 22,9% no ano de 2008, o que gerou um saldo para o setor na casa dos US\$60 bilhões, o que garantiu mesmo com a crise, aproximadamente US\$25 bilhões de superávit para a balança comercial brasileira (CNA, 2009).

O Brasil mesmo estando entre os três maiores produtores de frutas do mundo, juntamente com a Índia e a China, é considerado um pequeno *player* no mercado mundial de frutas, com US\$ 440 milhões de exportações e US\$ 125 milhões de importações. As exportações brasileiras de fruta crescem a uma taxa de 10% ao ano (SIMARELLI, 2006).

A uva é uma das frutas mais consumidas no mundo, tanto *in natura* quanto na forma de suco. A safra mundial de 2006/07 produziu cerca de 11 milhões de toneladas de uva de mesa, com a China produzindo cerca de 6 milhões de toneladas. Considerando somente uva de mesa, a China é o maior produtor mundial e o maior consumidor dessa fruta, ao passo que Chile e Itália são os maiores exportadores e os Estados Unidos aparecem como maior importador (AGRIANUAL, 2008).

Existem cerca de 10 mil variedades diferentes de uva, adaptadas a vários tipos de solo e clima, possibilitando seu cultivo em quase todas as regiões do mundo (CORRÊA;

BOLIANI, 2000). De acordo com o Anuário de Agricultura Brasileira (AGRIANUAL, 2008), os maiores produtores de uva de mesa mundial são: China, Turquia, Itália e África do Sul.

As variedades de uva dividem-se, basicamente, em dois grupos: uva de mesa e uva para vinho ou outros fins industriais. A maior parte da produção mundial, cerca de 80% do total produzido, destina-se a produção de vinhos (CORRÊA; BOLIANI, 2000).

Segundo Almeida (2000), as uvas de mesa dividem-se em Uvas Rústicas, altamente sazonais, tendo como principal representante a Niágara; e as Uvas Finas, disponíveis em grande quantidade o ano todo, tendo como representante principal a uva Itália.

As maiores regiões produtoras de uva do Brasil são: Sul, Nordeste e Sudeste (AGRIANUAL, 2008). A uva, nos últimos anos, consolidou-se como uma fruta de importância econômica para o Brasil, e conseqüentemente para o Estado de São Paulo, que é o segundo maior produtor de uvas do país. No Estado de São Paulo, em 2007, de acordo com dados do IBGE (2009), produziu-se 198,2 mil toneladas de uvas, perdendo somente para o Rio Grande do Sul com uma produção de 704,1 mil de toneladas. De 2000 a 2007, esta fruta mostrou um incremento no valor da produção de 54 milhões para 169,7 milhões de dólares, apresentando um crescimento de mais de 314% em cerca de 7 anos. A cadeia produtiva da uva fina contribuiu para as exportações brasileiras, em 2007, com uma participação de 26,4% do total de todas as frutas exportadas pelo Brasil (IBRAF, 2007).

Segundo Corrêa e Boliani (2000), no Estado de São Paulo apresenta cerca de 62% das propriedades que cultivam uva de mesa apresentam áreas com até 20 hectares e 5,9% maiores que 100 ha. Isso mostra que a uva é basicamente cultivada por agricultores em pequenas áreas. As principais regiões produtoras de uva do Estado de São Paulo são: Itapetininga, Jales e Sorocaba, com 36 mil, 23,6 mil e 14,6 mil toneladas ao ano, respectivamente, correspondendo a 72,6% do total produzido no Estado.

A região Noroeste do Estado de São Paulo é composta por 22 municípios, sendo que, a produção de uva destaca-se principalmente nos municípios de Jales, Palmeira d'Oeste e Urânia (CATI, 2008). O levantamento Censitário das Unidades de Produção Agropecuária do Estado de São Paulo (LUPA) que há 664 produtores de uva de mesa no Noroeste de São Paulo, com uma área ocupada de 942,9 hectares, tanto para uva fina quanto rústica.

Na noroeste de SP, observa-se, o predomínio de pequenas propriedades rurais e o trabalho familiar. O alto índice de pequenas propriedades na região advém de seu processo de transformação em região produtiva, que se deu a partir da década de 30, com a crise da cafeicultura.

O município de Jales é considerado o maior produtor da região estudada, aproximando-se dos 430 mil pés, divididas entre uva fina de mesa (Rubi, Itália, Brasil, Red Globe, Centennial) e variedades rústicas (Niágara Rosada e Benifuji). Recentemente, foram implantadas três novas variedades sem sementes, desenvolvidas pela Embrapa; são elas: Linda, Morena e Clara (CATI, 2008).

O entendimento do conceito de Sistemas Agroindustriais (SAG), como o da uva de mesa da região de Jales SP, está relacionado com a compreensão da dinâmica do funcionamento de um sistema produtivo. O estudo dos SAGs incorpora à abordagem de cadeias produtivas e aspectos do ambiente institucional, tais como as instituições de apoio e os atores relacionados com sua regulamentação, não sendo exclusivamente focado nas etapas de transformação do produto (ZYLBERSZTAJN, 2000).

A coordenação entre os elos, de um sistema produtivo pode ser entendida como a habilidade na transmissão de estímulos, informações e controles ao longo do mesmo. A eficácia no estabelecimento deste fluxo de estímulos e informações garante a harmonia para organizar os fluxos do sistema produtivo.

A aplicação do arcabouço teórico da Economia dos Custos de Transação (ECT) em conjunto com a Teoria das Relações de Poder, permite avaliar a competitividade sistemas produtivos, como o de Jales SP, por meio de aspectos relacionados às transações existentes no mesmo. A governança de um Sistema Agroindustrial pode variar de acordo com o produto em análise, de acordo com as estratégias individuais de relacionamento, das mudanças do ambiente institucional e entre outros fatores. A minimização dos custos de transação é o vetor que orienta a escolha do mecanismo de governança mais apropriado, tornando o custo da transação e suas especificidades à unidade de análise prioritária de um sistema produtivo.

O desenvolvimento de correntes teóricas alternativas, para a melhor percepção destes custos, permitem a identificação de estratégias que garantam a consolidação competitiva de um sistema. É neste ponto que entendimento das Redes de Poder surgem como uma abordagem teórica complementar a ser aplicada ao estudo de governança dos sistemas agroindustriais.

1.1 Problemática

O arcabouço teórico desenvolvido pela Economia dos Custos de Transação são utilizadas com o intuito de propiciar um melhor entendimento das relações entre os agentes de um sistema produtivo, baseadas em seus custos de transação. Em outras palavras temos a

busca da estrutura de governança que racionalize os custos entre as transações (ZYLBERSZTAJN, 1995; AZEVEDO, 1996).

O pouco desenvolvimento e a diminuição de tamanho, com a migração de agentes para outras atividades, observados no sistema produtivo da uva de mesa da região de Jales podem ser considerados como um dos entraves para sua coordenação, pois levam ao incremento de investimentos específicos realizados pelos agentes do sistema, de modo que a coordenação deste sistema torna-se difícil. Segundo Zylbersztajn & Farina (1999), a escolha da estrutura de governança adequada se faz necessário para a coordenação do sistema, formada a partir de propósitos claros e específicos para fazer frente a tais custos de coordenação.

Estas estruturas de governança são abordadas por Williamson (1996) que destaca a vertente da Nova Economia Institucional - NEI que trata das instituições de governança apresenta um enfoque micro analítico e representa uma análise comparativa entre as formas alternativas de governança, sendo elas: mercado *spot*, estruturas híbridas e hierarquia – tendo como foco a Economia nos Custos de Transação - ECT. Para este autor, a questão central é identificar os atributos chave nesta análise e como eles variam entre as diferentes formas organizacionais. Percebe-se que para minimizar custos nas transações é necessária a escolha certa do mecanismo de governança.

Na agroindústria brasileira, o modelo de coordenação pode assumir duas características distintas, sendo, vertical ou horizontal. Podendo a mesma não ser assegurada por hierarquia (integração vertical das firmas), nem pelo contrato e muito menos pelo mercado spot. Essas coordenações são mais horizontalizadas e estão mais expostas às orquestrações de interesses dos atores coletivos.

As relações geradas através das interações entre produtores e atacadistas do sistema produtivo da uva de mesa da região de Jales, não são pautadas por regras formais, onde fica evidente que quanto maior o “poder” auferido pelo sistema produtivo a um determinado agente, maior é a dependência gerada em prol deste agente frente aos demais do sistema produtivo (DAUGBJERG, 1999).

Com a constatação da importância da viticultura e seus mecanismos de organização para o desenvolvimento da região pesquisada torna-se relevante o entendimento das relações entre os principais agentes do sistema produtivo.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Como objetivo geral esta pesquisa busca analisar a organização do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP – utilizando os pressupostos da Teoria Econômica dos Custos de Transação e analisar como as relações de poder entre produtores e atacadistas podem influenciar a dinâmica do APL.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar o sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP;
- b) Analisar as transações existentes no sistema produtivo da uva de mesa noroeste de SP;
- c) Discutir como as relações de poder entre os agentes podem afetar a coordenação do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP.
- d) Indicar a estrutura de governança que mais se adapte as necessidades competitivas do sistema produtivo da região noroeste de SP.

2 MÉTODOS

2.1 Método de Pesquisa e de Procedimento

A sistematização utilizada para a elaboração deste trabalho tem como base métodos científicos, os quais possuem características de serem provisórios, podendo ser testados, melhorados e reformulados (VERGARA, 2006). Implicam no uso de um conjunto de passos que devem ser seguidos, pois necessitam de uma sequência lógica para que alcancem os objetivos da pesquisa.

Utilizou-se para o estudo das alternativas de governança (coordenação) no sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP o método indutivo.

O objetivo dos argumentos indutivos é levar à conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam (VIEIRA, ZOUAIN, 2004). Os autores argumentam que a indução pode ser feita das seguintes formas: observação e análise dos fenômenos e a descoberta da relação entre eles.

Este estudo utiliza a estrutura de estudo de casos como método de procedimento. Yin (2001) define o estudo de caso como “uma forma de se fazer pesquisa social empírica ao investigar-se um fenômeno atual dentro do seu contexto de vida-real, onde as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e na situação em que múltiplas fontes de evidência são usadas”.

Em se tratando de estudo de casos, o número de casos escolhidos é função da necessidade específica de cada região estudada, possibilitando a observação de evidências em contextos diversos. A amostragem dos casos será não probabilística e intencional. De acordo com Selltiz (1974) *apud*. Campeão (2004), a suposição básica da amostra intencional é de que, com um bom julgamento e uma estratégia adequada, podem ser escolhidos os casos a serem incluídos e, assim, chegar a amostras que sejam satisfatórias para as necessidades da pesquisa.

2.2 Técnica de Análise e Coleta de Dados

As escolhas do método e da técnica adotada foram realizadas de acordo com o objeto de estudo, sendo que para a realização de pesquisas têm-se duas abordagens possíveis: a

pesquisa qualitativa e a quantitativa. Sendo a pesquisa qualitativa a empregada neste estudo, pois, não necessita instrumental estatístico na análise dos dados.

Segundo Bryman (1989), a pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como sua fonte de dados e o pesquisador como seu principal instrumento, o que pressupõe o contato direto do pesquisador com o ambiente e a situação que está sendo investigada.

Para o levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas, foram utilizadas técnicas de documentação direta e indireta, e observação direta intensiva.

As técnicas de documentação direta e indireta abrangem o levantamento de dados de fontes diversas com o intuito de obter informações sobre o assunto de interesse.

A coleta indireta de dados foi realizada por meio de pesquisa documental e bibliográfica junto às revistas especializadas do setor, periódicos científicos, dissertações de mestrado, teses de doutorado, entre outras publicações recomendadas. Ao se levantar toda a informação de interesse à problemática de pesquisa, garante-se a construção de um contexto sob o qual as análises foram desenvolvidas, e permite-se a construção de um questionário semi-estruturado utilizado como roteiro para o levantamento de dados diretos nas entrevistas junto às organizações estudadas.

A documentação direta difere da indireta pelo fato de que os dados são coletados no local onde os fenômenos ocorrem, podendo ocorrer de duas formas: pela pesquisa de campo e pela pesquisa de laboratório. Neste estudo, utiliza-se a pesquisa de campo, a qual se divide em quantitativo-descritiva, experimental e exploratória, sendo esta última o foco deste estudo.

A pesquisa exploratória consiste na formulação de questões ou de um problema com três fins: desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com um ambiente ou fato, para uma pesquisa futura mais precisa ou modificar e esclarecer conceitos (GIL, 1991). O autor ressalta que as técnicas utilizadas para coleta de dados podem ser através da observação direta intensiva (com entrevistas exploratórias) e extensiva (com aplicação de questionário). Neste estudo são utilizadas ambas as técnicas.

O questionário foi composto por perguntas do tipo “como”, “qual” ou “porque”, que não requerem controle sobre o evento (YIN, 1989), e também de, questões fechadas de diferentes tipos (dicotômicas, escolha múltipla e escala de importância). A figura 1 abaixo apresenta o cronograma de trabalho da pesquisa.

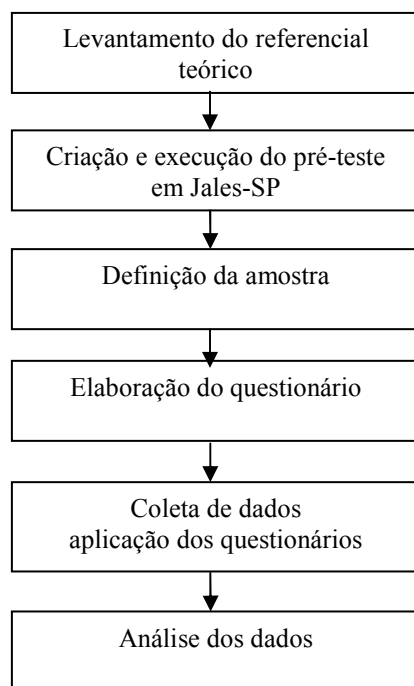


Figura 1 Cronograma de Pesquisa.

2.2.1 Identificação das Variáveis do Questionário

Para a realização deste trabalho, as entrevistas foram elaboradas de forma a abranger as variáveis que caracterizam as transações e influenciam a adoção de diferentes formas de coordenação (estruturas de governança e relações de poder).

São caracterizados os agentes envolvidos no sistema produtivo da Região Noroeste de SP (produtores, atacadistas e varejistas) e são identificadas as transações, suas características e as atuais formas de transação entre os agentes, buscando identificar possíveis alternativas de estruturas de governança para o sistema agroindustrial em questão.

Para a análise das transações, consideramos as seguintes variáveis na elaboração do questionário:

1. Identificação dos agentes – Buscou-se identificar quais os agentes envolvidos na transação por nome e função que ocupam, no intuito de caracterizar o sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP;
2. Nível de racionalidade dos agentes – neste item é apontado o tempo de atuação dos agentes na atividade produtiva, investigando nível de escolaridade, uma vez que a incerteza na transação e o risco associado dependem do grau de racionalidade dos indivíduos que compõem determinado elo da cadeia produtiva;

3. Identificação do produto transacionado – busca-se a identificação do produto objeto da transação: uva *in natura*, forma de entrega, embalagem;

4. Critérios para a realização da transação – buscaram-se identificar os critérios considerados pelos agentes que servem de incentivo para a ocorrência da transação, onde os entrevistados indicam os atributos por eles considerados como relevantes para a aquisição do produto em questão (preço, qualidade, prazo, etc.), bem como a importância de cada critério indicado;

5. Identificação do agente coordenador – neste item pretende-se identificar qual é o agente do sistema agroindustrial responsável pela coordenação da transação, o que será detectado a partir de questionamentos sobre quem define o preço e a qualidade do produto transacionado e a existência ou não da formalização de contratos no sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de São Paulo;

6. Existência e grau de importância do ativo específico – Neste item são apresentadas aos entrevistados as especificidades dos ativos em análise, as quais são classificadas por Williamson (1996), em seis categorias: a) especificidade de lugar, que diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas; b) especificidade de ativos físicos, que se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo; c) especificidade de ativos humanos, relacionada ao capital humano; d) ativos dedicados, que são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo; e) especificidade temporal, cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso; e f) especificidade de marca, relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado. O objetivo é avaliar o quão específicos são os investimentos realizados para a efetivação das transações;

7. Frequência da transação - a frequência indica a quantidade de vezes que determinadas transações ocorrem entre os agentes, sendo a medida de recorrência da transação. Neste sentido, este item pretende avaliar a frequência da transação em estudo, sendo o entrevistado solicitado a relatar se a transação é única, ocasional ou recorrente;

8. Incerteza na transação - a incerteza é apresentada como uma condição em que os agentes não conhecem os resultados futuros de determinada transação, estando ligada ao comportamento dos agentes (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN, 1995). Neste item o entrevistado será questionado sobre as incertezas relacionadas à transação em análise

(produtor e atacadista), na tentativa de medir se há incerteza na transação;

9. Estruturas de governança - a partir das informações levantadas ao longo das entrevistas e com base no arcabouço teórico utilizado, serão identificadas as estruturas de governança adotadas para a transação em análise. Estas formas de coordenação deverão abranger não somente aquelas originalmente propostas por Williamson (1985, 1996) - mercado, relação contratual ou integração vertical, entretanto tem o intuito de incorporar as relações de confiança existentes entre os agentes do sistema produtivo, contribuindo para a redução dos custos e risco da transação. Neste sentido, Brousseau (1993) apud Vilpoux (1997), elaborou seis classificações para os modos de coordenação (estruturas de governança): mercado, mercado com garantias informais, acordos contratuais com garantias fracas, acordos contratuais com garantias médias, acordos contratuais com garantias fortes e integração vertical.

10. Relações de Poder – serão identificadas a partir do levantamento de dados por meio de entrevistas realizadas no sistema produtivo, as quais têm como foco identificar o poder de indução dos agentes em resposta a incentivos gerados das interações.

11. Recursos de poder – descrevem como alguns agentes podem influenciar as ações dos demais em um sistema produtivo. Neves (1999) desenvolveu sete categorias para os recursos de poder: poder de coerção, poder de compensação, poder de referência, poder de conhecimento, poder de persuasão, poder legítimo e poder de informação

2.3 Nível de Concentração dos Segmentos

Para calcular o índice de concentração do setor utilizou-se dos dados referentes à uva Niágara, entendendo que sua negociação junto aos atacadistas se comporta de maneira similar as outras variedades de uva e os dados referentes a mesma quanto a número de produtores e atacadistas são mais completos, facilitam a realização do estudo.

A utilização de medidas de concentração busca auxiliar a avaliação estrutural de mercados, com o intuito permitindo identificar de que forma os agentes econômicos de um determinado setor, apresentam um comportamento dominante. Assim, são úteis para indicar os setores nos quais espera-se que o poder de mercado seja significativo.

O Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) :

$$IHH = \sum_{i=1}^n MS_i^2$$

O IHH diminui, quando o número de empresas numa indústria aumenta. Segundo este índice, o mercado não será concentrado quando o valor do IHH estiver abaixo de 1.000, quando se situar no intervalo entre 1.000 e 1.800 a concentração é considerada baixa, e como altamente concentrado quando atingir valor superior a 1.800 (PINDYCK & RUBINFELD, 1994; KUPFER 2004).

2.4 Análise de dados

O tratamento dos dados depende do tipo de dados coletados. Esta pesquisa possui natureza qualitativa, assim o método utilizado deve se adaptar as suas peculiaridades.

Além da utilização de técnicas de estatística básica (média e frequência) para analisar as variáveis do questionário, este estudo faz uso da complementaridade de dois métodos de análise de dados especificamente qualitativos: a elaboração de Mapas Cognitivos e Análise de Conteúdo.

Os Mapas Cognitivos, segundo Vergara (2006), são representações gráficas que descrevem a localização de um individuo dentro de sua realidade. Segundo a autora, a interpretação dos mesmos ocorre antes, durante e após a sua construção, inicialmente no momento em o pesquisador trabalha com os dados de forma “bruta”, quanto naquele em que as representações gráficas se fazem prontas.

De forma bastante genérica, o mapa cognitivo é um termo utilizado atualmente para representar possíveis padrões de relações entre conceitos (VERGARA, 2006). Os autores dissertam que o mapa cognitivo auxilia no cruzamento de conceitos em determinado grupo de atores.

Os Mapas Cognitivos permitem descrever o “terreno cognitivo”, pois buscam identificar conceitos que os atores utilizam para compreender um determinado problema em seu contexto (BASTOS, 2002). De forma básica eles buscam analisar conteúdos qualitativos.

Como suporte para a elaboração dos Mapas Cognitivos, foi utilizada a técnica de Análise de Conteúdo, a qual, segundo Vergara (2006), é utilizada para o tratamento de dados com o intuito de identificar as percepções do entrevistado sobre determinado tema.

Por meio da utilização de análises sistemática e de observações, o pesquisador percebe a frequência com que palavras e temas ocorrem, com o intuito de identificar o contexto e as características das informações contidas no texto (HAIR *et al.*; 2005). A idéia central da Análise de Conteúdo é preparar os dados qualitativos para facilitar sua quantificação.

2.5 Escolha da Amostra

O EDR Escritório de Desenvolvimento, de Jales, apresenta o universo total da pesquisa, sendo formado pelos municípios de Aparecida D'Oeste, Aspásia, Dirce Reis, Dolcinópolis, Jales, Marinópolis, Mesópolis, Nova Canaã Paulista, Palmeira D'Oeste, Paranapuã, Pontalinda, Rubinéia, Santa Albertina, Santa Clara D'Oeste, Santa Fé do Sul, Santa Rita D'Oeste, Santa Salete, Santana da Ponte Pensa, São Francisco, Três Fronteiras, Urânia e Vitória Brasil.

A escolha dos municípios pesquisados deu-se por sua importância na produção de uva. O sistema produtivo é composto basicamente por três municípios Jales, Palmeira D'Oeste e Urânia que assumem grande importância na produção de uva de mesa, tanto fina como rústica, pois representam mais de 70% da produção total da regional de Jales, como podemos perceber na Tabela 1 (CATI, 2005).

Tabela 1 Produção de uva comum de mesa na região noroeste do estado de São Paulo, por volume produzido em 2005.

Municípios	Total da uva produzida		Área de uva (ha)
	Caixa (6 Kg)	Kg	
Aparecida d'Oeste	0	0	0,0
Aspásia	0	0	0,0
Dirce Reis	6.400	38.400	2,4
Dolcinópolis	0	0	0,0
Jales	80.000	480.000	60,0
Marinópolis	4.000	24.000	3,0
Mesópolis	0	0	0,0
Nova Canaã Paulista	0	0	0,0
Palmeira d'Oeste	30.000	180.000	22,5
Paranapuã	0	0	0,0
Pontalinda	0	0	0,9
Rubinéia	0	0	0,0
Santa Albertina	0	0	0,0
Santa Clara d'Oeste	0	0	0,0
Santa Fé do Sul	5.250	31.500	3,4
Santa Rita d'Oeste	0	0	0,0
Santa Salete	20.000	120.000	15,0
Santana d'Ponte Pensa	0	0	0,0
São Francisco	0	0	0,0
Três Fronteiras	0	0	0,0
Urânia	40.000	240.000	33,0
Vitória Brasil		0	0,0
Total/Média	185.650	1.113.900	140,2

Fonte: CATI/Regional de Jales/SP (2006)

As entrevistas foram realizadas, primeiramente, com agentes potenciais diretamente envolvidos na dinâmica local do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de São Paulo, utilizando a observação para obter informações relevantes sobre o setor. Foi realizado um pré-teste do questionário, aplicado em Janeiro de 2008. O pré-teste teve como objetivo testar a eficácia do questionário com a abrangência de um grupo de 8 produtores da cidade de Jales-SP, os quais não foram incluídos na amostragem definitiva. Posteriormente foram entrevistados 50 produtores de uva, 7 atacadistas e 3 varejistas.

3 REVISÃO TEÓRICA

3.1 Sistema Agroindustrial

O processo de modernização da agricultura proporcionou mudanças na dinâmica da atividade produtiva, que deixou de estar ligada apenas a atividade produtiva de forma isolada e passou a fazer parte de um sistema complexo ligado ao setor industrial, com relações inter-setoriais à montante e à jusante da unidade produtiva, formando o sistema do *agribusiness* ou agronegócio.

O conceito de sistema de *agribusiness* surgiu nos Estados Unidos a partir do trabalho de Davis e Goldberg (1957), que o definem como sendo a soma de todas as operações associadas à produção e distribuição de insumos referentes a agricultura, operações realizadas nas unidades agrícolas bem como as ações de estocagem, processamento e distribuição dos produtos e seus derivados.

Posteriormente, em virtude da complexidade referente a este sistema, Goldberg foi levado a introduzir, em 1968, o conceito de Sistema Agroindustrial (SAG) ou *Commodity System Approach* (CSA), o qual tende a visualizar o sistema dos insumos passando por todos os elos até o consumidor final, partindo da análise dentro da visão sistêmica de três produtos do *agribusiness* norte-americano: soja, trigo e laranja.

O SAG na visão de Zylbersztajn (2000) é apresentado na Figura 2, onde destaca-se os atores que o constituem, as relações (transações) entre eles, inseridos em dois ambientes simultaneamente: organizacional e institucional.

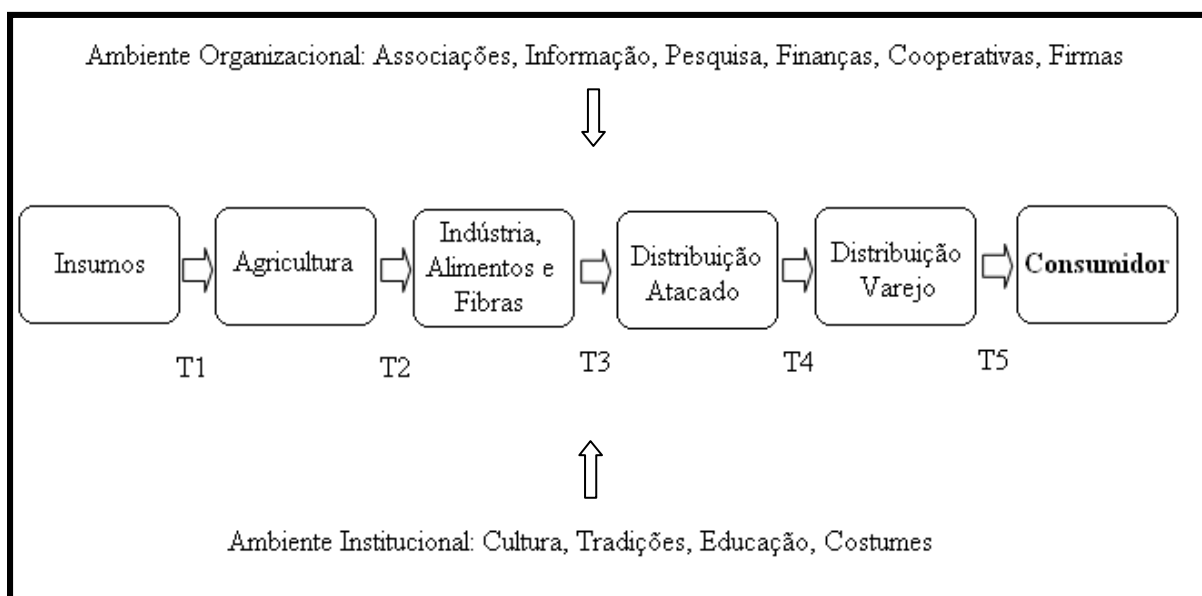


Figura 2 Sistema Agroindustrial

Fonte: Zylbersztajn (2000, p. 14)

As leis, tradições e costumes das diferentes sociedades formam o ambiente institucional. As organizações são aquelas que dão apoio ao funcionamento do SAG, como: as empresas, universidades, cooperativas e associações de produtores, entre outros. A definição de Sistema Agroindustrial (SAG), também inclui em sua análise variáveis do ambiente institucional (ZYLBERSZTAJN, 2000), como as organizações de apoio e regulamentação, e distingui-se de cadeia produtiva no que tange ao ponto de partida da análise.

Em meados de 1960 surgiu o conceito de cadeia produtiva (BATALHA e SILVA, 2001), sendo aplicado à sequência de operações que transformam uma *commodity* em produto acabado para o consumidor final (ZYLBERSZTAJN, 2000).

A cadeia produtiva é entendida como uma sequência de operações que levam a produção de bens. Para seu desenvolvimento este conceito é sensivelmente afetado por variáveis tecnológicas e as estratégias dos agentes visam a maximização do lucro. As interações entre os agentes desta cadeia podem ser tanto de interdependência ou complementares, sendo frequentemente regidas pela hierarquia da cadeia (MORVAN, 1985, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000). Para o autor o conceito de cadeia produtiva é focado nos aspectos do produto industrial e não busca analisar o preço no processo de coordenação do sistema.

O conceito de cadeia produtiva tem como ponto de partida o produto acabado e as sucessíveis transformações, enquanto o conceito de SAG parte do produto em si, que após etapas uma sequência de transformações resultará no produto final para consumo (BATALHA, 2001).

Os produtos transacionados em Sistemas Agroindustriais apresentam significativa diversidade e características específicas. A classificação dos produtos oriundos do Sistema Agroindustrial pode ser realizada quanto à forma de consumo: alimentares (leite, milho, manteiga, etc) e não alimentares (couro, papel, madeira, etc), ou por meio da forma de comercialização. Os produtos agroindustriais dividem-se em dois conjuntos distintos: os *commodities* e os não *commodities* (CAMPEAO, 2004).

No Brasil a utilização do conceito de agronegócio é relativamente recente, iniciado nos anos 80, em virtude da chamada “visão sistêmica”, a qual começava a ganhar importância abrangendo os setores relacionados ao conceito. A Figura 3 apresenta a estrutura inicialmente proposta para a sistematização do agronegócio.

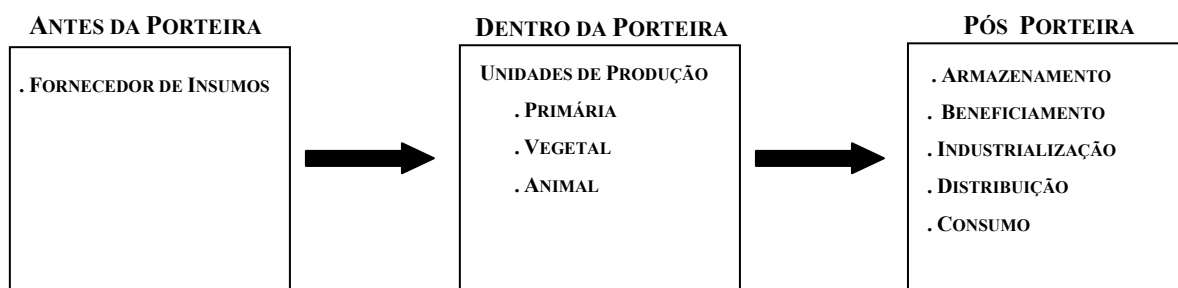


Figura 3 Sistematização inicial do Agronegócio no Brasil

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Neves (1996).

Esta situação começou a mudar no Brasil, a partir do processo de modernização da agricultura, o qual foi propiciado pelos avanços tecnológicos no campo da mecanização e da produção de insumos (fertilizantes, rações, vacinas, defensivos, etc.), assim como da evolução das atividades de estocagem, processamento e distribuição, as quais passaram a ser mais eficientemente realizadas por organizações especializadas (NEVES, 1996).

3.2 Arranjo Produtivo Local

Recentemente, a importância da proximidade geográfica tem sido enfatizada por alguns autores com o intuito de explicar o desempenho na competitividade de firmas. Termos como sinergia, economias de aglomeração, distritos industriais, cluster e sistemas locais produção tentam discutir amplamente este tema (PORTER, 1999; CASSIOLATO & LASTRES 1999).

Os Sistemas Locais de Produção surgiram em um período onde aspectos territoriais passaram a ser relevantes nas transações entre agentes de um sistema produtivo. Courlet apud Campeão (2004) define sistema local de produção como sendo um conjunto de empresas

agrupadas num espaço de proximidade em torno de uma ou de várias especialidades industriais, podendo ou não existir uma atividade dominante.

Para Suzigan et al (2003) um sistema produtivo local comporta um conjunto de empresas com capacidades relacionadas ou afins, de portes variados, mas em geral com um conjunto expressivo de pequenas e médias empresas não integradas verticalmente. Essas empresas, por sua vez atraem fornecedores e outras indústrias correlatas e de apoio, cuja presença e importância nos sistemas locais são determinadas exclusivamente por forças de mercado. Esta integração pode conter também instituições de ensino, organizações de fomento a ciência e tecnologia e até entidades governamentais.

Com o intuito de levar em conta sistemas locais ainda não constituídos em sua totalidade a REDESIST (Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais) adota o conceito auxiliar de Arranjos Produtivos Locais (APL's) como sendo aglomerações produtivas cujas interações entre os agentes locais não é suficientemente desenvolvida para caracterizá-las como sistemas. Para Albagli, Brito (2003, p. 3-4), os arranjos produtivos locais:

“Podem ser entendidos como aglomerados de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados num mesmo território, que apresentam vínculos consistentes de articulação, interação cooperação e aprendizagem, incluindo não apenas firmas (produtos de bens e serviços finais, insumos e equipamentos, prestadoras de serviços, comerciantes clientes e etc. e suas diversas formas de apresentação e representação), mas também por outras instituições públicas e privadas voltadas a formação e treinamento de recursos humanos, pesquisa e desenvolvimento e engenharia, promoção e financiamento”.

Em geral, um arranjo produtivo local comporta um conjunto de empresas com capacidades relacionadas ou afins, de portes variados e ou a presença de cooperação relacionada a atividade principal do conjunto destas firmas. Esta interação ou cooperação pode se estender até as instituições de ensino, associações de firmas, aos concorrentes aos fornecedores, aos clientes e também ao governo (CAMPOS, 2004).

Em sua formação, os APLs são compostos por agentes que reúnem pequenas e médias empresas, sendo nucleadas ou não por uma empresa de médio a grande porte – que funciona como uma âncora – e ainda manter relações de aprendizado e suporte com instituições de fomento, ensino e pesquisa dentre outras. Para Cândido (2001) APL's apresentam traços diretamente ligados a sua formação e desenvolvimento. Assim são listadas as seguintes características:

- Territorialidade – Define o espaço onde os processos produtivos e inovativos ocorrem.
- Na abordagem dos Arranjos Produtivos Locais (APLs) a dimensão territorial pode ser

compreendida como um bairro, um município ou partes de um município, uma microrregião ou uma região e etc. apresentando proximidade ou concentração tanto de empresas como de atores com laços sociais, históricos, culturais ou econômicos como um conjunto de caracteres natos que faz esse espaço tornar-se competitivo e geram lucros maiores (economias de escala) devido à redução de custos como os de transportes;

- A Diversidade de atividades e atores econômicos, políticos e sociais – Os APL's apresentam uma multiplicidade de atividades que englobam atores e agentes. Os atores são todos aqueles que estão envolvidos diretamente com a atividade econômica ao passo que os agentes são aqueles que apesar de fazerem parte das ações do APL em processos distintos, não estão envolvidos exclusivamente com os demais atores. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas em variadas formas de representação e/ou associação, de organizações públicas e privadas como universidades, organizações de pesquisa, empresas de consultoria e de assistência técnica, órgãos públicos, organizações não governamentais e etc. voltadas para a formação e capacitação de recursos humanos, pesquisa, desenvolvimento e engenharia, política, promoção e financiamento.
- O conhecimento tácito – não pode ser mensurado, sendo proveniente do compartilhamento e socialização de conhecimentos por parte de empresas e organizações, enfim, é o conhecimento partilhado entre os atores e agentes do APL. Pode ser adquirido através de exemplos externos, capacitações ou por meio de aprendizado coletivo, e, principalmente, de experiências diretas ante aos desafios e dificuldades enfrentados ao longo da trajetória do APL, o que resulta em uma contribuição positiva para o seu aumento de competitividade. É difícil formalizá-lo devido aos atores, em grande maioria, não terem a consciência de possuí-lo. Apresenta ainda uma forte especificidade local, decorrendo da proximidade territorial e/ou de identidades culturais, sociais e empresariais.
- Inovação e aprendizado interativos – Nos APL's, a inovação é um elemento importante para a competitividade dinâmica e sustentável – fator fundamental para o sucesso de um APL. A capacidade das empresas em absorver e gerar inovações que possibilitem a criação de novos produtos e processos é proveniente do aprendizado interativo que proporciona o aproveitamento de sinergias coletivas, levando-os, assim, à superação das desvantagens inerentes ao porte, ao estabelecimento de relações mais estreitas de cooperação e a participação ativa no processo inovativo.

- Governança – No caso específico dos APL's, governança refere-se a liderança reconhecida de forma explícita ou implicitamente, podendo ser um indivíduo ou uma entidade desde que represente a opinião majoritária dos atores e agentes do APL quando há a necessidade latente de tomada de decisões. Também diz respeito ao processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos e de inovações. É importante ressaltar que existem formas de governança e hierarquias distintas representando maneiras diferenciadas na tomada de decisão (centralizada e descentralizada; mais ou menos formalizada).
- Grau de endogenia – aborda os níveis de envolvimento e articulação entre os diversos atores e agentes do APL – com as capacitações e os recursos humanos, naturais, técnico-científicos, financeiros, assim como com outras organizações e com o mercado consumidor local – e são determinados pelo nível de agregação de valor, a origem e o controle das organizações e o destino da produção (local, nacional e estrangeiro).

3.3 A Nova Economia Institucional

Commons (2003) disserta em seus estudos sobre as instituições, onde as mesmas atuam de forma a controlar, liberar e ampliar as ações dos agentes individuais, ou seja, a ação coletiva busca regular a ação individual. Para o autor em alguns casos as ações coletivas das instituições econômicas exercem mais poder que as ações coletivas oriundas do Estado.

A propriedade incorpórea para este autor está relacionada quando se transacionam direitos de propriedade, por isso o uso das palavras dívida e crédito. A primeira está relacionada com algo que deve ser cumprido, ao passo que a segunda é o direito originado da criação do dever.

Em outra direção, quando se trata da propriedade intangível, o foco está no comportamento dos agentes que podem ter suas ações limitadas como exemplificado na relação empregado e empregador. Ambos têm liberdade de ação, mas a liberdade de um pode gerar a perda de outro. Isto quer dizer que ambos, apesar de serem livres podem ter suas atuações limitadas. O empregador pode admitir ou demitir o empregado quando for conveniente e este pode trabalhar ou não trabalhar. Dessa forma observa-se o princípio da ação coletiva que pode controlar e ampliar a ação em maior ou menor grau.

A economia institucional não se separa da escola clássica, e sim foca no futuro, ou seja, a teoria não estuda a produção das mercadorias ou o controle físico das mesmas, a

corrente institucionalista estuda o controle legal das mercadorias e do trabalho (COMMONS, 2003).

Em um ambiente onde aspectos organizacionais ou de relacionamento com clientes e fornecedores passam a ser levados em consideração surge uma nova corrente denominada Nova Economia Institucional (NEI), a partir dos trabalhos de Ronald Coase em 1937. As transações, por meio deste novo conceito, passam a ser analisadas como uma relação entre agentes realizada através de contratos, ou seja, considera não somente os custos de produção, como na economia neoclássica, mas também outros tipos de custos, como os de funcionamento dos mercados, mais especificamente, aqueles associados às transações.

Em suas análises, Coase disserta sobre duas formas abstratas de coordenação: mercado e firma; não tratando, portanto, diretamente das diversas formas contratuais. O autor não nega, no entanto, a importância dos contratos intermediários às duas formas extremas representadas por mercado e firma. Ao contrário, reconhece que eles são as formas mais comuns de coordenação do sistema econômico (COASE, 1988). O autor afirma que os custos de se utilizar um ou outro mecanismo de coordenação diferem de tal forma que, a depender da magnitude desses custos, uma ou outra forma de organização é mais desejável. Esses custos, tendo uma natureza distinta dos custos de produção (vinculados à tecnologia empregada), receberam o nome de custos de transação, uma vez que se relacionavam à forma pela qual se processava uma transação.

A Nova Economia Institucional apresenta ainda duas linhas de pesquisa que são complementares entre si, denominadas Ambiente Institucional (Institutional Environment) e Instituições de Governança (Institutions of Governance). O enfoque de ambas, está alocado na análise da economia de custos de transação tendo como contexto o quadro institucional. O primeiro enfoque trata das macro-instituições, o qual relaciona as instituições (agentes que ditam as “regras”) e o desenvolvimento econômico. A corrente “Instituições de Governança” estuda as micro-instituições, analisa as transações a partir de um enfoque microanalítico, considerando as regras da sociedade estáticas.

Procurando relacionar as duas abordagens, Williamson (1996) propôs um esquema de três níveis onde o ambiente institucional, as organizações e os indivíduos interagem entre si, influenciando-se mutuamente, conforme a Figura 4:

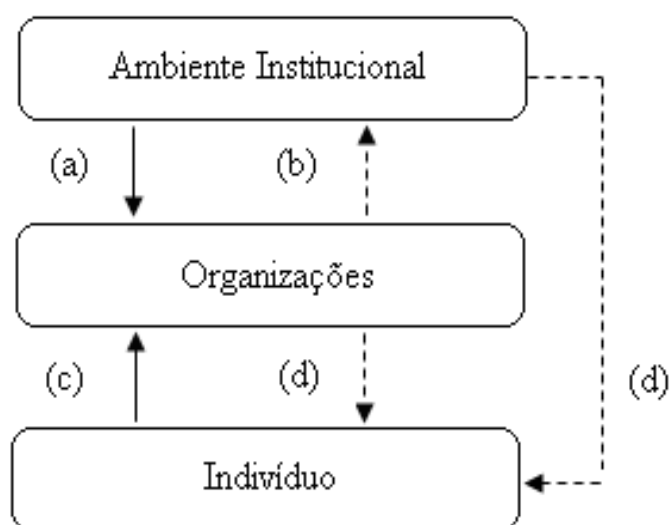


Figura 4 Esquema de três níveis de Williamson
 Fonte: WILLIAMSON (1996)

Analisando a Figura 4, a linha (a) representa o ambiente institucional enquanto fornecedor de um conjunto de regras que determinam as formas organizacionais. Os indivíduos, representados pela linha (c), influenciam as organizações por meio de ações geradas por atributos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo). As linhas tracejadas (b) e (d) representam as ações estratégicas adotadas pelas organizações sobre o ambiente institucional e indivíduos.

North (1993) busca incorporar com elaboração da NEI a teoria das instituições à economia. A teoria das instituições é construída a partir da combinação entre a teoria do comportamento humano com a teoria dos custos de transação (NORTH, 1990). Com ela tenta-se interpretar o papel das instituições no funcionamento das sociedades. Ao compreender o papel das instituições, é possível relacionar a evolução destas com o desenvolvimento das nações, ou das sociedades.

3.4 A Teoria dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é uma das vertentes da Nova Economia Institucional (NEI). Williamson (1985) a diferencia de outras teorias que estudam a economia das organizações ao apontar seu caráter micro-analítico, ao incorporar os pressupostos comportamentais em sua análise, ao considerar como relevante os investimentos em ativos específicos e ao reconhecer a firma como uma estrutura de governança e não como uma mera função de produção. Para esse autor, a ECT coloca as questões da economia das organizações como um problema contratual.

A economia dos custos de transação (ECT) estuda como agentes em uma transação protegem-se dos riscos associados às relações de troca (AZEVEDO, 1996). A redução dos riscos implica a redução dos custos de transação.

Os custos de transação foram definidos como custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo, bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico (WILLIAMSON, 1993, apud ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 14). Arrow (1969) apud Williamson (1996) conceitua custos de transação como os custos de conduzir um sistema econômico. Enquanto para Commons (2003), custos de transação representam a unidade básica de análise econômica é a transação.

A figura 5 apresenta um esquema, que mostra que os custos de transação são pautados na eficiência dos processos e estão intimamente ligados com a governança do sistema produtivo.

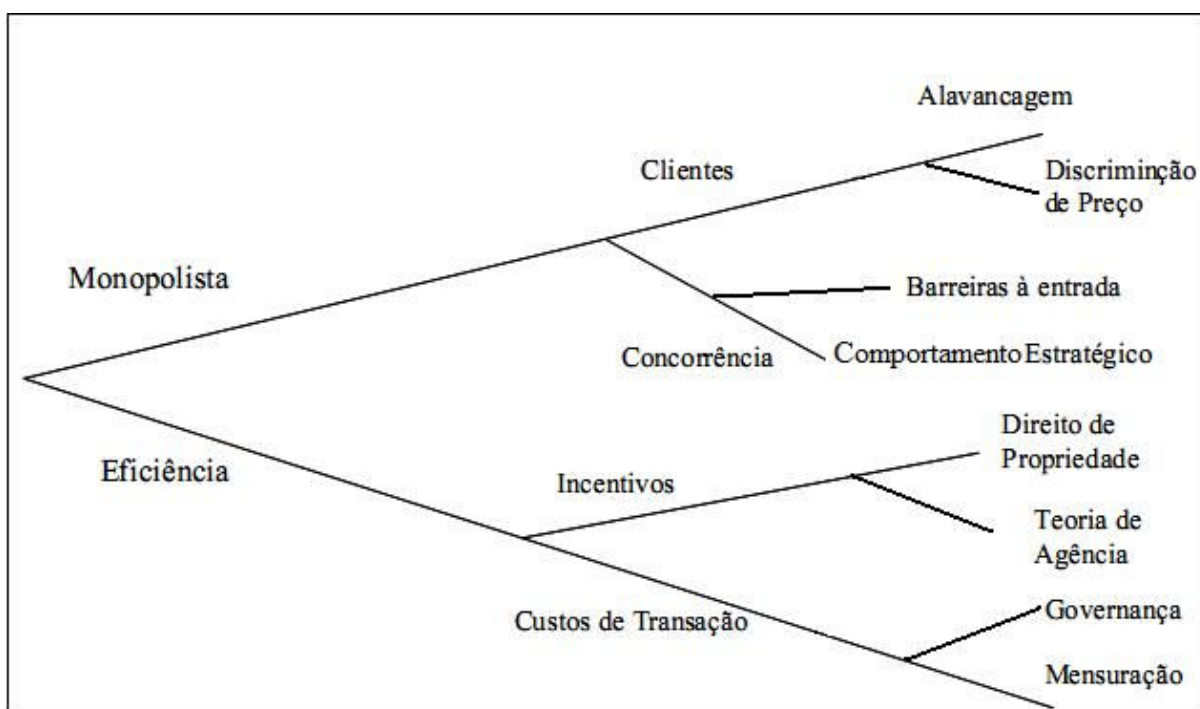


Figura 5 Mapa Teórico de Williamson

Fonte: Williamson, 1985.

São três os principais atributos de transação considerados pela ECT: frequência, incerteza e especificidade do ativo. A frequência relaciona-se com a recorrência ou regularidade da transação; o segundo, identifica-se com o grau de incerteza a que as transações estão sujeitas (basicamente relacionado com a disponibilidade de informações) e, terceiro, a especificidade dos ativos, que está relacionada com os custos advindos da não possibilidade de alocação alternativa daquele ativo em outra transação qualquer. Para

Williamson (1985), a especificidade do ativo é o atributo mais relevante para o estudo das estruturas de governanças.

Com base nas teorias abordadas, os atributos das transações são organizados em dimensões distintas: especificidades dos ativos, frequência e incerteza. Devemos abordar também os pressupostos comportamentais, pois afetam de forma direta e indireta os custos transacionais.

3.4.1 Dimensões da Transação

A existência de diferentes estruturas de governança (mercado *spot*, contratos e integração vertical) auxilia na realização de transações que se adéquem ou minimizem os custos e os impactos das ações dentro das mesmas, pois as transações diferem-se umas das outras.

a) Especificidade de ativos

Ativos específicos não podem ser usados de forma alternativa aquela para qual foram desenvolvidos, a não ser com perdas de valor (Azevedo, 1997). Assim, os riscos relacionados à este investimento, aliado a pressupostos como oportunismo e incompletude contratual, geram sensíveis custos de transação.

Assim, quanto maior o investimento em ativos específicos envolvido em uma transação, maior seriam os riscos e os problemas de adaptação, ou seja, maiores os custos de transação. Para Williamson (1985), a continuidade da relação deve ser analisada ao se analisar este atributo, a existência ou não de salva-guardas contratuais e, ainda, os pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) e a incerteza. Com isto, apesar da importância dada à especificidade do ativo como atributo relevante para a análise da transação, este só faz sentido em conjunto com os pressupostos comportamentais e na presença de incerteza.

Williamson (1991) enumera seis tipos de especificidade de ativos: especificidade locacional, especificidade de ativos físicos, especificidade de ativos humanos, ativos dedicados, especificidade de marca e especificidade temporal. A especificidade locacional refere-se à custos de transporte e estocagem entre unidades produtivas; especificidade de ativos físicos refere-se à necessidade de determinados insumos para viabilizar o processo produtivo; especificidade de ativos humanos relaciona-se ao capital humano; ativos dedicados são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente específico, incluindo

marca e tempo.

A relevância da análise das características peculiares dos ativos específicos esta intimamente ligado ao estabelecimento da NEI, enquanto teoria. A economia não teve por muito tempo, este tema como um ponto de destaque (AZEVEDO, 1996).

b) Frequência

A frequência torna-se um atributo a ser analisado na escolha de uma transação, pois a repetição de uma espécie de transação é um dos elementos relevantes para se determinar as estrutura de governança adequada para atomização dos custos. Williamson (1985) utiliza duas classificações para determinar como se comporta a frequência em uma transação, sendo, recorrentes ou ocasionais e desenvolve modelos de governança combinando a especificidade do ativo e a frequência.

As transações normalmente apresentam diferentes tipos de frequências. Algumas são pontuais se resolvendo em um único momento, chamadas ocasionais, enquanto outras são recorrentes onde a relação entre os agentes pode durar anos.

Segundo Azevedo (1997), a análise da frequência de uma transação é importante para as empresas por dois motivos: primeiro por proporcionar a diluição dos custos de um mecanismo complexo para várias transações, e segundo por possibilitar a construção de uma reputação entre os atores envolvidos na transação.

Em virtude disso, a repetição de uma transação pode possibilitar: que as partes adquiram conhecimento uma da outra, reduzindo a incerteza nas ações entre os agentes; a criação de um ativo específico, por meio da construção de uma reputação em torno de uma marca e por fim a idéia de que o respeito, a reputação, restringe a ação oportunística dos agentes, pois estabelece um compromisso confiável entre as partes (AZEVEDO, 1996).

Com o intuito de coibir um possível comportamento oportunista a frequência torna-se um fator estratégico nas transações, pois quanto maior a frequência de uma transação, maior o valor presente dos ganhos futuros e maior será o custo referente a uma ação oportunista.

c) Incerteza

Um ambiente onde as transações aconteçam de forma estruturada e sem dúvidas futuras era tido como possível pela economia clássica. Entender as variações que as estruturas de governança sofrem, sua capacidade de adaptação às turbulências do ambiente institucional,

é o foco da análise da incerteza em uma transação. Esta questão só existe ao se assumir a racionalidade limitada como um fato.

North (1990) apresenta em sua pesquisa uma visão abrangente sobre a aplicação da incerteza, a qual corresponde ao desconhecimento dos possíveis eventos futuros associados à transação.

Na literatura, um dos aspectos pelos quais a incerteza é analisada é o informacional que considera a assimetria informacional. O mesmo apresenta a falta de reconhecimento de quais informações são relevantes para o desenho de um contrato como fatores geradores de incertezas (AZEVEDO, 1996).

Com base no arcabouço teórico referente a incerteza podemos concluir que seu papel é o de apresentar os limites da racionalidade dos agentes de uma transação, evidenciando a incompletude dos contratos. Assim a incerteza mais evidente de uma transação torna-se fator determinante na escolha da estrutura de governança que mais se adapte a transação.

Dentro das dimensões de uma transação encontram-se elencadas a incerteza a frequência e a especificidade dos ativos. Com a análise das mesmas podemos delinear da melhor forma a estrutura de governança, com o intuito de diminuir os custos de transação e facilitar sua coordenação.

d) Pressupostos Comportamentais

O entendimento da ECT passa pela compreensão de um conjunto de pressupostos, que reconhecem nos agentes que atuam em uma transação sua racionalidade limitada e o fato de serem instintivamente oportunistas.

Segundo Zylbersztajn (1999), a teoria econômica neo-clássica distingue-se da economia dos custos de transação por alguns pressupostos de suma importância, um dos quais está associado ao comportamento dos indivíduos. Na análise típica de um mercado onde a alocação dos recursos é regida pelo sistema de preços, assume-se que os agentes que operam no mercado são benignos, ou seja, não podem agir de forma oportunista. Também o pressuposto associado à racionalidade dos indivíduos tem um papel de suma importância, uma vez que, no limite, pode-se desconsiderar a incapacidade dos indivíduos para interpretar corretamente o ambiente que cerca as suas decisões.

e) Racionalidade Limitada

A racionalidade pode ser classificada em três níveis distintos: o primeiro é o da maximização, pelo o qual os indivíduos são capazes de processar toda a informação possível, com o intuito de maximizar seus objetivos e seus custos; o segundo é o da racionalidade limitada, que é considerada pelo autor como um dos alicerces da ECT, esta classificação adota que os agentes agem racionalmente, mas de modo limitado; o terceiro é o da racionalidade orgânica, o qual assume que é fraca a capacidade racional do indivíduo na escolha de cenários que diminuam problemas contratuais *ex post* (WILLIAMSON, 1985).

A base do conceito de racionalidade limitada está intimamente relacionado como os aspectos de maximização (ou racionalidade forte). Enquanto a economia clássica assume a racionalidade total dos agentes, a nova economia institucional entende que a capacidade do indivíduo em armazenar e processar um conjunto de informações é, inevitavelmente, limitada. Os pressupostos comportamentais são observados com o intuito de auxiliar a estruturação de modelos econômicos. Evidencia-se a interface da teoria econômica com a teoria das organizações. Constata-se, assim, o caráter de agregação teórica e multidisciplinar da NEI.

Williamson (1996) desenvolve o conceito de racionalidade limitada como um comportamento onde os indivíduos não conseguem empregar de forma plena a sua capacidade de racionalização, deixando a desejar em algumas situações por essa limitação.

Com base na teoria, a racionalidade limitada implica em incompletude contratual, pois não é possível avaliar com exatidão todas as contingências envolvidas no momento do desenho de um contrato. Sendo os indivíduos limitadamente racionais, identificam a necessidade de adaptações e negociações *ex-post* aos contratos, abrindo-se, assim, espaço para a identificação de salvaguardas contratuais como forma de amenizar os problemas relativos à incompletude dos contratos (AZEVEDO, 1996).

f) Oportunismo

O oportunismo ressalta a idéia de que as pessoas agem em função do benefício próprio, sendo o mesmo um comportamento não ético que gera custos para as transações. Segundo Williamson (1985), oportunismo é a busca do auto-interesse com avidez. O pressuposto diz que nem todos os indivíduos agem sempre oportunisticamente, mas basta um ter essa atitude para ser necessária a utilização de contratos, demandando tempo e custos para seu monitoramento.

O pressuposto do comportamento oportunístico é uma das bases da ECT. Esta

proposição diz que os indivíduos podem utilizar do oportunismo algumas vezes, mas já sendo suficiente para gerar custos associados à transação, forçando o desenho de contratos com salva-guardas, podendo corroborar para a criação de mecanismos de monitoramento e controle (FARINA & ZYKBERSZTAJN, 1996).

Um dos aspectos que influencia no comportamento oportunístico é o temporal. A temporalidade deste pressuposto comportamental implica em uma ação oportunística ex-ante, ou seja, antes da efetivação da transação, ou também, no momento da elaboração do contrato, e uma ação oportunística ex-post, quando se observam comportamentos aéticos ao longo da transação (AZEVEDO, 1996).

Por outro lado, Zylbersztajn (2000) afirma que existem três razões que explicam o fato de alguns indivíduos não quebrarem os contratos, preferindo sua continuidade, sendo elas:

- Reputação – supõem que o indivíduo não rompe o contrato porque o custo do rompimento supera os benefícios para o agente ao computar o valor presente da renda futura;
- Garantias legais – há um desestímulo para a quebra contratual oportunística quando existem mecanismos punitivos instituídos pela sociedade. Esses mecanismos podem ser formais (por exemplo, a legislação de um país) ou informais (como as sanções impostas pela sociedade através de códigos de conduta informais); e
- Princípios éticos – existem organizações que estabilizam seus contratos a partir do princípio ético dos seus membros, ou seja, dos códigos de conduta definidos pelo grupo.

A assimetria de informação e a incompletude dos contratos demonstram a importância deste pressuposto comportamental, pois propicia adaptações contratuais. Em suas pesquisas Azevedo (1996), destaca que não é por assumir o pressuposto de oportunismo que a ECT não considera a possibilidade dos agentes agirem de forma ética. Na verdade, a construção de preceitos éticos só faz sentido como necessidade de restrição a ações oportunistas, sendo, portanto, conceitos compatíveis.

3.4.2 Instrumentos de Governança

As instituições de governança podem apresentar um enfoque microanalítico, o qual representa uma análise comparativa entre as formas alternativas de governança – mercado, estruturas híbridas e hierarquia – com foco na economia nos custos de transação. A

identificação dos atributos chave nesta análise torna-se a questão central (WILLIAMSON, 1996).

Da mesma forma que uma transação difere com base em seus atributos – ativo específico, frequência e incerteza – é também necessário dimensionar as estruturas de governança. Segundo Williamson (1996), estas diferem em seus custos e competências, principalmente, ao economizar em custos de transação. A diferença chave entre as formas de governança (mercado, formas híbridas e hierarquia) é o modelo contratual. Diferenças em adaptabilidade e no uso de instrumentos de incentivo e/ou controle são variáveis a ser considerada. Em síntese, à medida que caminhamos do mercado para a estrutura hierárquica, perde-se em incentivo e se ganha em controle. Da mesma forma, o investimento em ativos específicos representa maior vulnerabilidade às ações oportunistas, demandando maior controle, donde a forma hierárquica se apresenta como a mais eficaz forma de governança (AZEVEDO, 1996).

A escolha da forma organizacional em uma transação reflete a especificidade dos ativos que pode ser considerada a variável chave em uma transação. As demais dimensões – frequência e incerteza- e os elementos ambientais são incorporados a análise de forma comparativa (AZEVEDO, 1996).

A firma sob os conceitos apresentados pela Nova Economia Institucional é entendida não somente por um conjunto de contratos, mas também pelo modo de governança que estes estabelecem (ZYLBERSZTAJN & FARINA, 1999). Os modos de governança variam de mercado *spot* às estruturas hierárquicas, em um modelo contínuo (PETERSON et al., 2001). Em um mundo onde a racionalidade limitada e o oportunismo se fazem presente, o raciocínio neoclássico de que a coordenação automaticamente acontece a partir das ações de mercado, não se sustenta (WILLIAMSON *apud* PETERSON, 2001). Para a identificação da mais efetiva forma de governança, as características básicas das transações – especificidade, risco e frequência – devem ser avaliadas com base nos pressupostos comportamentais – oportunismo e racionalidade limitada.

A Figura 6 traz a forma com a qual estas variáveis se inter relacionam de modo a induzir formas de governança que viabilizem a redução de custos de transação. Desta forma, as características básicas da transação determinam um formato contratual que, sob um determinado ambiente institucional e comportamento dos agentes, induz a estrutura de governança mais apropriada.

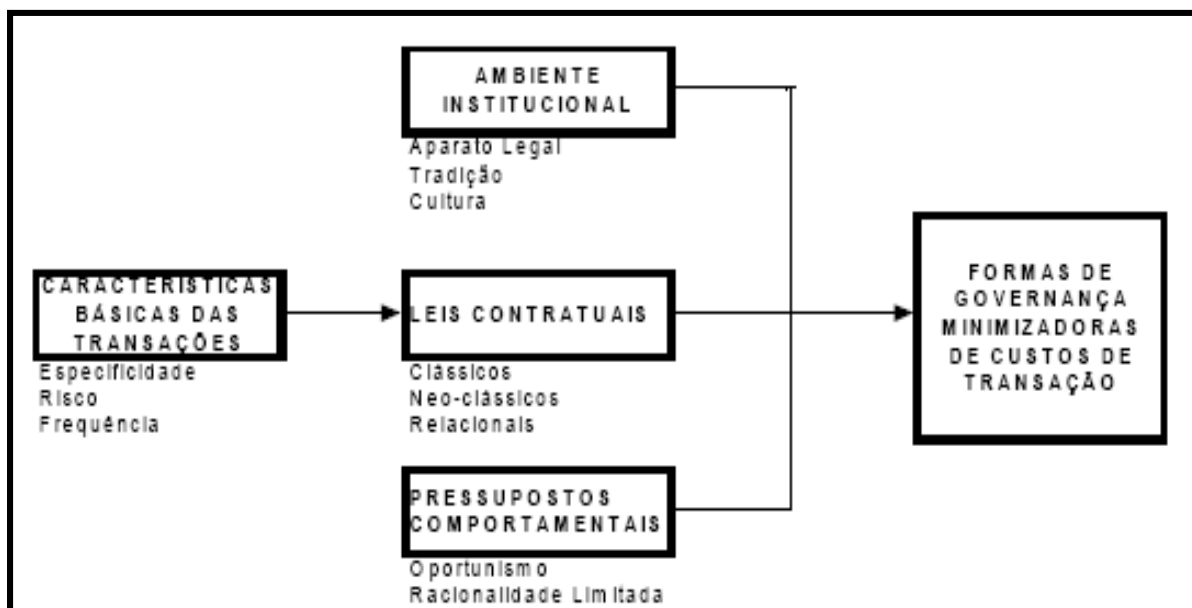


Figura 6 Esquema da Indução das Formas de Governança
Fonte: Zylbersztajn, 1995.

Williamson (1985), afirma que “o pressuposto neoclássico de custo de transação igual à zero é uma ficção. Os arranjos institucionais surgem como resposta à necessidade de minimização de custo (custos de transação e de produção), sendo a internalização das transações resultado da comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos à firma em relação aos custos via mercado”.

No modelo proposto por Williamson (1991) e representado na Figura 7, “k” representa os níveis de especificidade do ativo, sendo $k_1 < k_2$ e, $M(k)$, $X(k)$ e $H(k)$, as formas de governança adotadas, respectivamente, mercado, híbrido e hierarquia, que são uma função de k. Analisando este modelo podemos perceber que o nível de especificidade k_1 é tal que os agentes são indiferentes na escolha entre a forma organizacional de mercado ou híbrida. Ao analisar o nível de especificidade k_2 os agentes são indiferentes entre as estruturas híbridas ou hierárquicas. Williamson (1985) afirma que somente podemos definir uma estrutura organizacional quando a especificidade dos ativos se afastar de K_1 e K_2 .

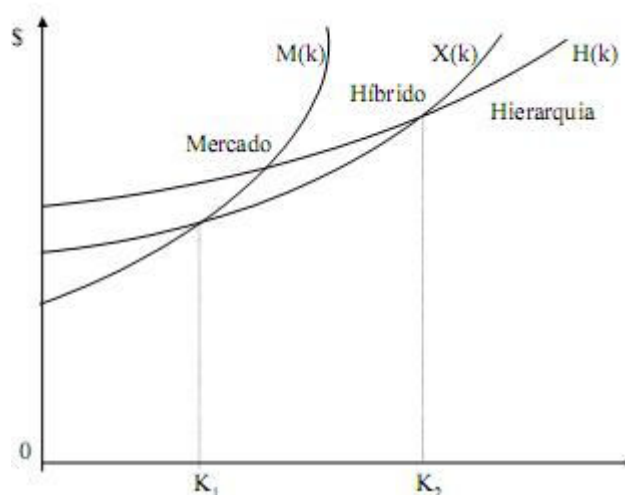


Figura 7 Custos de Transação como uma Função da Especificidade do Ativo

Fonte: Williamson, 1996, p. 108.

Segundo Farina & Zykbiersztajn (1996) a simplificação do modelo de ECT demonstra uma resposta dos custos de domínio ao nível de especificidade dos ativos. Assim esta forma reduzida assume que cada tipo de organização – mercado, híbrida ou hierárquica- é uma função do nível de especificidade.

Assim, o tipo da especificidade do ativo vai sinalizar para a escolha da forma apropriada de governança. Segundo Zykbiersztajn (2000), para a eficiência coordenação dos SAGs, é necessário o conhecimento detalhado das características das transações existentes, para adaptá-las de modo a minimizar os custos de transação. Para o eficiente desempenho dos contratos, é fundamental a análise detalhada das transações.

Segundo Zylbersztajn (1995), descreve a existência de três diferentes tipos de contratos com o intuito de regular a transação, são eles: clássico, neoclássico e relacional. Os contratos clássicos referem-se às transações pontuais, sem efeito temporal, relacionando-se diretamente ao conceito de mercado de concorrência pura, estes contratos são mais teóricos, visto que pressupõem a existência de contratos completos, o que não se aplica na realidade em virtude da racionalidade limitada dos agentes presentes na transação. Os contratos neoclássicos apresentam a possibilidade de continuidade da relação contratual, pois tem no contrato original referência para a negociação. O contrato relacional diferencia-se deste último ao não utilizar o contrato como base para a negociação futura, para tal são criadas regras próprias e específicas a transação.

3.5 Estruturas de Mercado

Nos primórdios, os mercados eram praças públicas de uma cidade, nas quais os produtos e os objetos eram expostos para trocas. Mankiw (2005) define mercado como um grupo de compradores e vendedores de um bem ou serviço em particular. Para ele os compradores como um todo definem a demanda para um produto e os vendedores também como um grupo definem a oferta.

O mercado conforme definido por Kupfer,

Engloba um grande número de empresas. Estas empresas podem ser grandes, mas não podem ter poder total sobre o mercado. O tamanho absoluto das empresas deixa ter relevância, pois o que importa é seu tamanho relativo, o qual representa a parcela de mercado que está sob sua influência. A mesma observação se refere aos compradores nenhum pode concentrar parte significativa da demanda total do mercado (KUPFER (2002, P.4).

A interação entre as estratégias das empresas, ao longo do tempo, proporcionou o desenvolvimento de estruturas que auxiliem as condutas competitivas e as estratégias empresariais. Estas estruturas são consideradas em grande medida endógenas ao processo competitivo (KUPFER, 2002). A figura 8 apresenta estas estruturas em função de seu posicionamento no mercado.

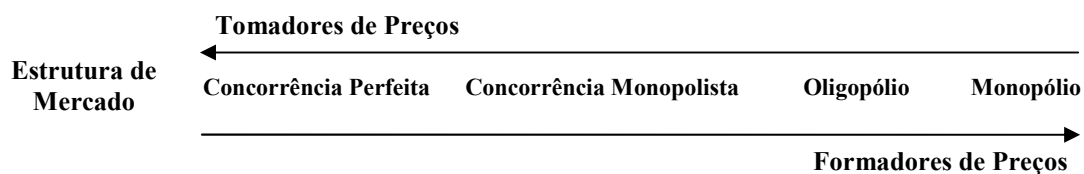


Figura 8 Estruturas de Mercado

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Pindyck & Rubinfeld (2002).

Na Concorrência Perfeita temos um elevado número de empresas transacionando produtos homogêneos, não existe assimetria de informações entre os agentes, pois as mesmas são tidas como dadas. Pelo seu relevante número de agentes, um único ator não consegue exercer qualquer tipo de pressão frente às demais estruturas do sistema produtivo, em virtude disso são tidos como tomadores de preços.

Assim, existe um único preço de mercado, o qual é determinado pela interação entre compradores e vendedores, mas seu controle não está ao alcance de nenhum deles. Isso implica que se um agente aumentar seu preço em um centavo a mais que o preço de mercado não venderá nada, e se fixar um preço abaixo do preço de mercado, perderá receita desnecessariamente (BESANKO *et al*, 2006)

Varian (2006) considera que na concorrência perfeita temos um mercado perfeitamente competitivo, onde todas as empresas partem do pressuposto que o preço de mercado independe de seu nível de produção. Assim, em um mercado competitivo, cada empresa deve se preocupar com a quantidade de bens que deseja produzir, pois seja qual for a quantidade produzida ela só poderá vender ao preço vigente no mercado.

A Concorrência Monopolista é marcada pela presença de várias empresas que competem entre si, com produtos minimamente diferenciados, sendo os mesmos substitutos próximos. Nela as empresas, mesmo em grande número, possuem, mesmo que pequeno poder de influenciar os preços de mercado (MANKIW, 2005).

Trata-se de uma estrutura de mercado que encontra-se entre a concorrência perfeita e o monopólio, porém não podemos compará-la com um oligopólio em virtude de suas especificidades: muitos compradores e vendedores no mercado e existe um relevante número de produtos substitutos no mercado (MANKIW, 1999).

O Monopólio é representado por uma única empresa a qual representa todo um setor, a qual exerce todo o poder sobre as demais estruturas, pois não existe concorrência. O monopolista controla totalmente a quantidade de produto a ser colocada a venda no mercado (PINDYCK & RUBIENFELD, 2002).

Segundo Varian (2006, p.453) “quando uma empresa determina sua demanda maximizadora de lucros por um fator, ela sempre desejará escolher uma quantidade tal desse fator, que a receita marginal¹ de empregar um pouco mais dele se iguale ao custo marginal² de empregá-lo”. O autor ressalta que esta regra depende do ambiente no qual a empresa opera.

Os oligopsônios podem ser definidos como estruturas de mercado onde poucas empresas competem entre si e apresentam elevada concentração do lado da oferta. Em setores oligopolistas, a lucratividade e o poder de monopólio (capacidade de escolher níveis de produção para maximizar seus lucros) advêm do modelo de interação adotado pelas empresas (PINDYCK & RUBIENFELD, 2002).

Mankiw (1999) define oligopólio como uma estrutura de mercado onde um número reduzido de vendedores oferecem produtos similares. Em um oligopólio existe uma significativa dualidade, onde os atores buscam a cooperação sem deixar a busca por interesses próprios.

Para Pindyck & Rubienfeld (2002) as ações administrativas de empresas oligopolistas são complexas, uma vez que as decisões relativas a preços, nível de produção, propaganda e

¹ Receita Marginal: é a variação de receita de um aumento do produto em uma unidade.

² Custo Marginal: custo de uma unidade adicional de uma mercadoria.

investimentos envolvem importantes considerações estratégicas, em virtude do relevante nível de concorrência e de existir poucas empresas no mercado.

Existem vários modelos relevantes de oligopólios, em virtude de existir diferentes formas de comportamentos de empresas em uma estrutura de mercado oligopolista. Ao contrário das demais estruturas de mercado, não existe um modelo mais abrangente, uma vez que os oligopolistas podem assumir vários padrões de comportamento (VARIAN, 2006).

Os modelos de oligopólio a serem utilizados pelas empresas podem ser estabelecidos quando a empresa efetua sua decisão quanto ao preço e quantidades de sua produção, podendo conhecer ou não as escolhas feitas por sua concorrente. A Tabela 2 apresenta os principais modelos de oligopólio encontrados na literatura em função dos preços e quantidades de sua produção.

Tabela 2 Modelos de Oligopólio

Modelo	Preço	Quantidade
Stackelberg	$Y = y_1 + y_2$	Líder de quantidade
Cournot	$p(Y) = p(y_1 + y_2)$	Estabelecimento Simultâneo
Bertrand	$Y = (y_1 + CMg_1) + y_2$	$Q = q_1 + q_2$

Fonte: Elaborado pelo autor com base em (PINDYCK & RUBIENFELD, 2002; VARIAN, 2006)

O modelo de Stackelberg é frequentemente utilizado quando existe uma empresa dominante no setor ou um líder natural. Neste modelo a empresa líder sinaliza as demais empresas concorrentes sua quantidade produzida, onde as demais tendem a produzir a quantidade que atenda total do mercado. O preço de equilíbrio do mercado depende das quantidades produzidas (VARIAN, 2006).

O modelo de Cournot é o modelo no qual as empresas produzem mercadorias homogêneas, onde cada agente considera fixo o nível de produção de seu concorrente e todos os ofertadores do setor decidem em conjunto as quantidades a serem produzidas. O preço em equilíbrio de mercado depende de sua produção e da produção esperada de sua concorrente (PINDYCK & RUBIENFELD, 2002).

A idéia por trás da pressuposição é que as empresas estão comprometidas estrategicamente com a produção plena, assim seus custos incrementais são iguais a zero. Porém se nenhuma das empresas for capaz de vender sua produção ela reduzirá seu preço, até que consiga fazer isso. O Preço de mercado é o que permite que as empresas do setor vendam toda sua produção (BESANKO *et al*; 2006).

A pressuposição do modelo de Cournot de que a escolha simultânea das quantidades produzidas pelas empresas acontece de forma a selecionar a melhor resposta para as escolhas

das demais, muitas vezes é difícil de aceitar, por não existir uma onisciência em cada empresa. De certa forma os agentes esperam que seus rivais escolham seu nível de produção de equilíbrio e esta estimativa advém de movimentos anteriores e informações do mercado (BESANKO *et al*; 2006).

O desenvolvimento do modelo de Bertrand deu-se para um mercado onde as empresas produzam produtos homogêneos e cada empresa considera fixo o preço de seus concorrentes. Neste modelo as empresas determinam seus preços em vez de suas quantidades. O preço de cada empresa é ajustado de acordo com seu custo marginal (PINDYCK & RUBIENFELD, 2002).

No modelo de Bertrand, a rivalidade existente entre as duas empresas otimiza os resultados de melhoria competitiva do mercado. Neste cenário a concorrência de preços é feroz em virtude dos produtos serem substitutos perfeitos. Assim, em mercados nos quais as empresas necessitam fazer investimentos diretos *a priori*, em sua entrada, à medida que as empresas diminuem seus preços para facilitar a entrada no mercado elas podem não conseguir cobrir seus custos a longo prazo (BESANKO *et al*; 2006)

Algumas adversidades podem dificultar a coordenação de um sistema produtivo oligopolista, estas podem gerar problemas adicionais para as empresas. Na Tabela 3 são apresentadas algumas condições que podem gerar estes problemas.

Tabela 3 Problemas de Coordenação de Oligopólio

Problemas de Coordenação	Consequências
Dificuldade de detecção de violação de acordo	Em virtude da dificuldade de detecção das mudanças, as empresas conseguem visualizar uma violação alguns períodos posteriores a sua ocorrência
Assimetria na estrutura de custos	As empresas possuem percepções distintas quanto ao preço a ser estabelecido para maximização de seu lucro e de sua quantidade a ser produzida quando o mercado encontra-se repartido.
Heterogeneidade do produto	A mesma pode se manifestar de quatro formas básicas: diferenciação de produto, diferenciação geográfica, mudanças nos parâmetros de qualidade do produto e produtos complexos.
Número de empresas presentes no mercado	Quanto maior o número de empresas presentes no mercado, maior a dificuldade do estabelecimento de acordos entre as mesmas.
Estruturas de custos	Com uma planilha de custos fixos elevada e custos marginais crescentes, podem dificultar o as relações entre as empresas do setor.
Alterações nas condições presentes no mercado	Algumas mudanças como: regulação econômica, alteração no nível de informação do mercado e alterações na curva de aprendizado do produto, podem dificultar as interações entre os agentes.

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Kupfer (2004).

Com base nas informações da Tabela 3, podemos perceber que incertezas relacionadas a movimentação dos agentes propiciam que as empresas respondentes adotem comportamentos defensivos, os quais se refletem em rigidez em sua estrutura de preços.

Dentro de uma indústria, os modelos de concorrência são obtidos por meio da escolha de variáveis estratégicas considerando as interações (ações e reações) entre os agentes inseridos no sistema produtivo.

A concorrência entre os agentes tende a gerar estruturas de mercados concentradas (existência de poucos fornecedores). Estas medidas ajudam a entender de forma razoável a natureza e as características da concorrência de um determinado mercado. Estruturas de mercado são definidas com base no número e a distribuição de empresas num mercado (BESANKO *et al*; 2006)

Contudo, para o produtor rural, é importante identificar canais mais curtos, ou seja, canais com um menor número de membros. Um exemplo é a venda para varejistas de pequeno porte, em que o produtor tem um maior poder de barganha ou a formação de uma associação entre eles.

Por outro lado os conflitos podem ser construtivos e levar a uma dinâmica em um ambiente em transformação. Atualmente, o desafio não é eliminar o conflito, mas sim lidar com ele da melhor forma possível obtendo vantagens de sua existência (STERN e EL-ANSARY; 1996).

3.6 Relações de Poder

O ambiente global nos últimos anos apresentou grandes mudanças. Os fatores políticos econômicos e estruturais trazem oportunidades e ameaças para as empresas, assim acirram a competição, atraindo novos agentes econômicos. Mesmo as economias desenvolvidas têm de ajustar-se aos novos tempos e às ameaças inesperadas que estas mudanças trazem.

O entendimento de como as redes de poder orquestradas pelas instituições torna-se relevante, pois segundo Commons (2003) as instituições em seus relacionamentos com os agentes individuais levam em consideração suas peculiaridades e seu poder de indução em resposta a incentivos e sanções. Porém o autor apresenta em seu estudo que as instituições distribuem o poder de forma desigual entre os agentes.

A distribuição desigual do poder pelas instituições permite que agentes possuidores de recursos de poder aumentem a dependência de outros agentes em virtude de seus interesses individuais. Isso pode ser ilustrado com base nas relações sociais das transações, onde o conflito de interesses entre os agentes é gerado em virtude do princípio universal da escassez e recursos (COMMONS, 2003).

Daugbjerg (1999) aponta que as instituições criam redes de poder quando realizam trocas regulares com os demais agentes individuais. Qualquer organização que é inserida

neste processo transacional contínuo torna-se dependente dos recursos das demais organizações.

As relações de poder podem ser conceituadas, neste contexto, como habilidade estratégica de se distribuir recursos entre agentes de forma diferenciada, empregando os mesmos de forma a produzir relações hierárquicas de autonomia e dependência (REED, 1998). O autor ressalta ainda que um número reduzido de agentes exerce “poder sobre os demais”.

Para que haja equilíbrio econômico, não é desejável que em nenhum mercado ocorra a concentração econômica, pois a mesma pressiona a montante (setores dos quais se demandam insumos) e a jusante (setores aos quais se ofertam produtos) um setor específico. Refere-se, aqui, o caso da agricultura.

Segundo Barros apud Ulyssea (2006), em um ambiente onde as empresas encontram-se concentradas, originam-se perdas de bem-estar social, em virtude da redução de sua eficiência. Ou seja, os resultados econômicos que decorrem do funcionamento da indústria são, de forma relevante, determinada pela estrutura de mercado.

Como escrito anteriormente, em mercados concentrados um número reduzido de empresas exercem poder sobre outras. Assim se faz necessário a exploração por parte do estudo do conceito de poder, que na literatura está relacionado com a idéia da capacidade de um membro particular do canal em controlar ou influenciar o comportamento de outro(s) membro (s) do canal (ROSENBLOOM, 2002).

Geralmente, as bases de poder são em função do tamanho do comprador ou do produtor em relação aos membros do canal, ou de um conjunto particular de circunstâncias que envolvem o relacionamento do canal (PORTER, 1996). A empresa A tem poder sobre a empresa B, se puder forçar a segunda a fazer algo que de outra forma não faria.

Assim, um produtor com relevante produtividade, que lida com membros de menor influência para o APL tem alto poder de recompensa e de coerção disponíveis e vice-versa. Estes agentes buscam criar um relacionamento de dependência entre ele e demais agentes.

Diversas redes existem, nas quais interagem agentes de variados tamanhos, com estruturas formais e informais de governança, sendo que todas elas operam em função dos recursos de poder. Em um APL o custo de transação torna-se um recurso de poder, assim como o custo de produção e a capacidade de representação dos atores coletivos (PAULILLO, 2003).

Com a frequência das interações entre os agentes do APL são estabelecidas estratégias a partir dos mecanismos de regulação destes recursos. Assim, cada agente tende a tornar-se

dependente dos recursos e das relações existentes entre estes membros. Conseqüentemente estes atores que possuem “mais poder” tendem a ditar as especificidades das transações (PAULILLO, 2003).

Segundo Neves (1999), os recursos de poder, exercem distintas formas de influência sobre os demais elos da cadeia, como podemos perceber na Tabela 4.

Tabela 4 Origem do poder no canal de distribuição e a que se referem

Poder	Definição
Poder de Coerção	Procedimento de ameaça devido à capacidade de um membro do canal punir outro. Baseia-se na magnitude de punição e na credibilidade da mensagem de ameaça. Se o membro ameaçado percebe que os custos de não concordar são maiores que custos de concordar.
Poder de Compensação (recompensa)	Possíveis prêmios para membros para contribuírem para estabelecer o poder e trabalharem conforme o estabelecido.
Poder de Referência	Imagem da empresa, ou marcas conquistadas, contribui para este poder. Existe um desejo de ser identificado a este membro do canal.
Poder de Conhecimento	Uso do conhecimento do sistema de operações, tais como conhecimento do mercado, conhecimento em técnicas de promoção no ponto de venda e outras.
Poder de Persuasão	Apelo racional com base em tamanho, posição financeira, conhecimento e concentração. Não é em ameaças, mas no seu papel de líder.
Poder Legítimo	Garantido por contrato. Existe reconhecimento por parte do canal que existe poder.
Poder de Informação	Dados sobre os custos e vendas e preços usados para influenciar a negociação.

Fonte: Neves (1999).

Os membros mais poderosos do canal de distribuição exercem sua força sobre os participantes mais fracos, Assim, uma saída para o produtor rural pode ser a escolha de membros do APL com menor poder de barganha.

Por outro lado os conflitos podem ser construtivos e levar a uma dinâmica em um ambiente em transformação. Atualmente, o desafio não é eliminar o conflito, mas sim lidar com ele da melhor forma possível obtendo vantagens de sua existência (STERN e EL-ANSARY; 1996).

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Por meio da utilização do arcabouço teórico anteriormente discutido, este capítulo busca caracterizar o Arranjo Produtivo Local (APL) da uva de mesa da região noroeste de São Paulo, com o intuito de evidenciar algumas de suas particularidades. Na sequência, procede-se as discussões e análises dos resultados desta pesquisa, buscando subsídios para atingir os objetivos propostos.

4.1 O APL da uva de mesa da região noroeste de São Paulo

O processo de ocupação da região noroeste do estado de São Paulo ocorreu a partir da década de 20 por meio da expansão cafeeira e da bovinocultura no Estado. A crise da cafeicultura vivenciada nos anos 80 levou um grupo de produtores da região a diversificar sua produção. Mesmo esta diversificação fazendo parte apenas de 20% da área produtiva da região, a mesma contribuiu para viabilização econômica das pequenas propriedades. Para tal diversificação, com fruticultura, uma das opções foi a viticultura, muito embora a citricultura tenha atingido a maior área plantada.

A fruticultura foi a atividade escolhida pelos agricultores do noroeste do estado de São Paulo para substituir a cultura do café em meados dos anos 80. Uma das principais opções foi à viticultura que teve um aumento significativo de produção (PELINSON, 2000). A Figura 9 apresenta a microrregião produtora de uva de Jales com base em sua área plantada de uva de mesa e o número de produtores.

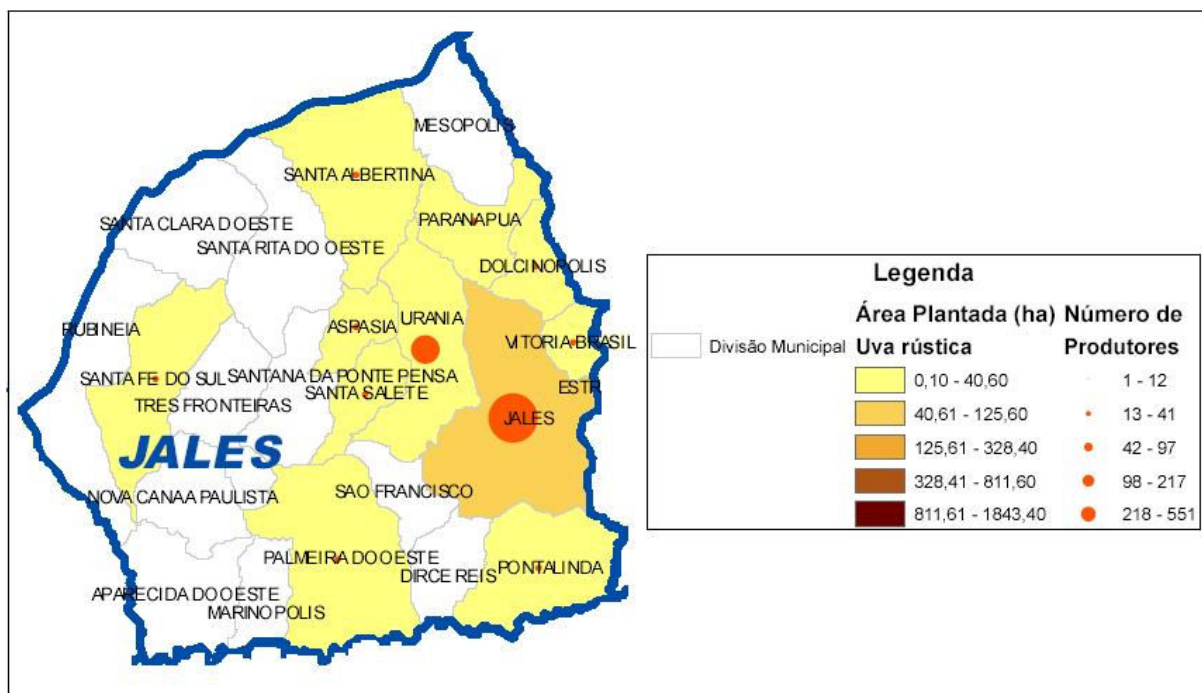


Figura 9 Microrregião produtora de uva de mesa de Jales em 2008
Fonte: CATI (2009).

Percebeu-se, na Figura 9, que grande parte da área plantada de uva e o maior número de produtores, localizam-se próximos ao município de Jales, sendo acompanhado pelo município de Urânia com relativa concentração de produtores.

O sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP possui cerca de 943 hectares de uva plantada, distribuídos em 22 municípios onde as cidades de Jales, Urânia e Palmeira do Oeste concentram as maiores áreas destinadas a viticultura da região de noroeste de SP. A Tabela 5 apresenta a produção total de uva do ano de 2007 por município da Região de Jales.

Tabela 5 Quantidade de uva produzida por município da região de Jales SP

Municípios	Quantidade produzida (Toneladas)
Aparecida d'Oeste	0
Aspásia	500
Dirce Reis	60
Dolcinópolis	203
Jales	3.414
Marinópolis	840
Mesópolis	235
Nova Canaã Paulista	72
Palmeira d'Oeste	0
Paranapuã	49
Pontalinda	178
Rubinéia	72
Santa Albertina	12
Santa Clara d'Oeste	0
Santa Fé do Sul	96
Santa Rita d'Oeste	0
Santa Salete	540
Santana d'Ponte Pensa	49
São Francisco	1.400
Três Fronteiras	96
Urânia	3.438
Vitória Brasil	646
Total/Média	12.000

Fonte: Elaborado pelo autor com base em IBGE(2009)

A região noroeste de SP possui relevante importância na produção nacional de uva de mesa pois, segundo dados do IBGE, a produção da região, no ano de 2007, foi de aproximadamente 12.000 toneladas.

Considerada uma região de pequenas propriedades, os viticultores entrevistados possuem área média de 25 hectares, das quais 3,3 ha são, na média, alocados para a cultura da uva.

O elo do sistema agroindustrial representado pelo Produtor é constituído por micro-empresas ou, na maioria dos casos, por produtores sem empresa formal constituída. Já os atacadistas e varejistas são constituídos, em sua maioria, por médias e grandes empresas, exceto o varejo de proximidade, com micro e pequenas empresas locais.

4.1.1 Produtores

Para os produtores presentes no arranjo produtivo da uva de mesa da região de Jales SP, a uva representa cerca de 55% da renda, mostrando relevante importancia da atividade para o sustento de suas famílias.

Os produtores entrevistados relatam que as informações referentes às técnicas de produção da uva de mesa foram adquiridas por meio do relacionamento com seus vizinhos (produtores das redondezas) em cerca de 90% das vezes.

Em se tratando da mão-de-obra na viticultura da região de Jales, esta pode ser caracterizada como familiar, seja ela desenvolvida pelo proprietário da terra, ou ainda pelo “meeiro”, modalidade de parceria muito freqüente na região, que também utiliza sua família como fonte de mão-de-obra.

Estas famílias que se dedicam ao cultivo da uva habitam a região, em média, a 37 anos e a grande maioria, aproximadamente 80% das famílias, é oriunda da região de Jales ou do noroeste paulista. A Figura 10 coloca em evidencia as origens geográficas dos produtores de uva entrevistados.

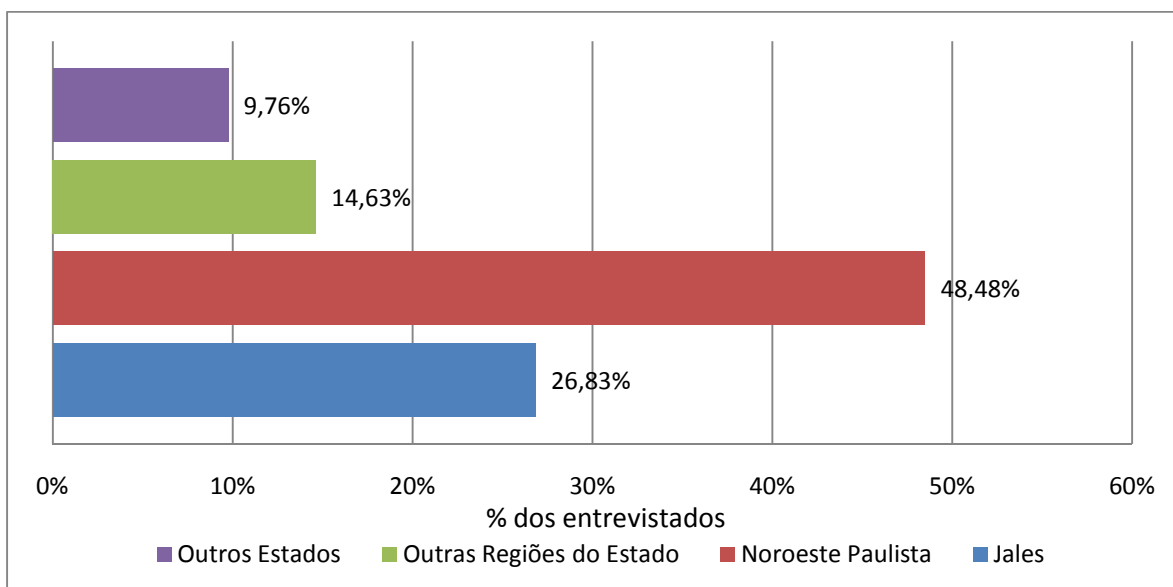


Figura 10 Origem geográfica dos produtores do sistema produtivo

Fonte: Elaborado pelo autor com base da pesquisa de campo.

A pesquisa identificou que dos produtores inseridos na viticultura, 97% encontram-se na atividade a mais de 5 anos, corroborando a idéia de que existe uma tradição regional para a realização da atividade e que os produtores inseridos na atividade possuem relevante experiência no trato com a uva, em virtude de seu tempo na atividade. Tal fato pode sugerir relações de reciprocidade entre estes agentes no sentido da consolidação do desenvolvimento da atividade.

No que se refere ao nível de educação formal, medido aqui pelo grau de escolaridade, verifica-se que aproximadamente 70% dos produtores possuem o primeiro grau completo e 27% possuem o segundo grau completo. Nesta direção Andrietta (2004) constata, que o grau de escolaridade dos trabalhadores rurais da fruticultura do Estado de São Paulo é o ensino fundamental e, para Arruda et al, (2005) este fator teria pouca influência na produtividade da atividade, uma vez que as atividades realizadas são simples, mas exigindo alto grau de especialização. A Figura 11 mostra o grau de escolaridade dos produtores de uva da região noroeste de SP.

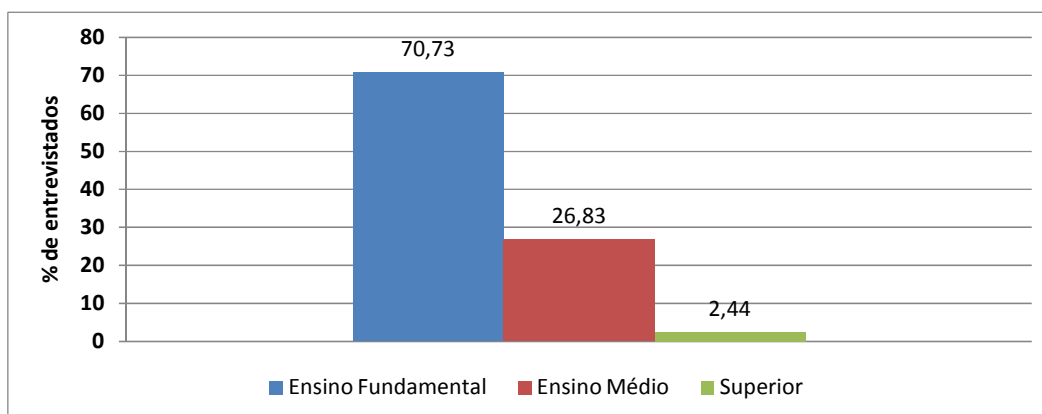


Figura 11 Nível de escolaridade dos produtores de uva da região de Jales- SP

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa de campo.

Do ponto de vista da governança do sistema, o baixo nível de escolaridade dos produtores pode implicar em um aumento do grau de incerteza nas transações uma vez que os agentes poderiam ter mais dificuldades na análise das informações disponíveis sobre a transação.

4.1.2 Atacadistas

Os atacadistas que transacionam com os produtores da região de Jales estão situados em sua maioria na CEAGESP (Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo) que desde 1969 é referência nacional no abastecimento de alimentos. Estes atacadistas estão em média 20 anos na atividade. Os atacadistas trabalham com um número expressivo de produtores de todas as regiões produtivas de uva do país. Em virtude de trabalharem com uma grande variedade de frutas e de fornecedores de uva de várias regiões do país, não foi identificado a existência de algum tipo de “dependência produtiva” por parte dos atacadistas, para com os produtores da região. A pesquisa identificou que a uva de mesa representa de 3% a 5% do faturamento desta empresas, exceto nos meses de dezembro e janeiro onde a demanda aumenta impulsionada pelas festas de fim de ano.

Na região foi identificada a figura do “mateiro”, que possui a função de fazer a intermediação da comercialização entre produtores e atacadistas. O mesmo possui vínculo com atacadistas com o intuito de buscar qualidade e as quantidades necessárias para a realização da transação, além de manter um relacionamento de proximidade com o produtor. O produto uva de mesa fica pouco tempo em posse dos atacadistas, pois nem todos possuem câmara fria para armazená-la. As transações realizadas pelos atacadistas a jusante do sistema produtivo ocorrem, em 50% dos casos, com varejistas, em 40% dos casos com outros atacadistas tanto da região de noroeste de SP, quanto de outros locais do país e 10% dos casos ocorrem com o consumidor final e feirantes de São Paulo.

A Figura 12 fornece uma visão detalhada do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP, e as relações existentes entre os principais agentes atuantes na cadeia produtiva. As transações (relações) entre os agentes são indicadas por “T”.

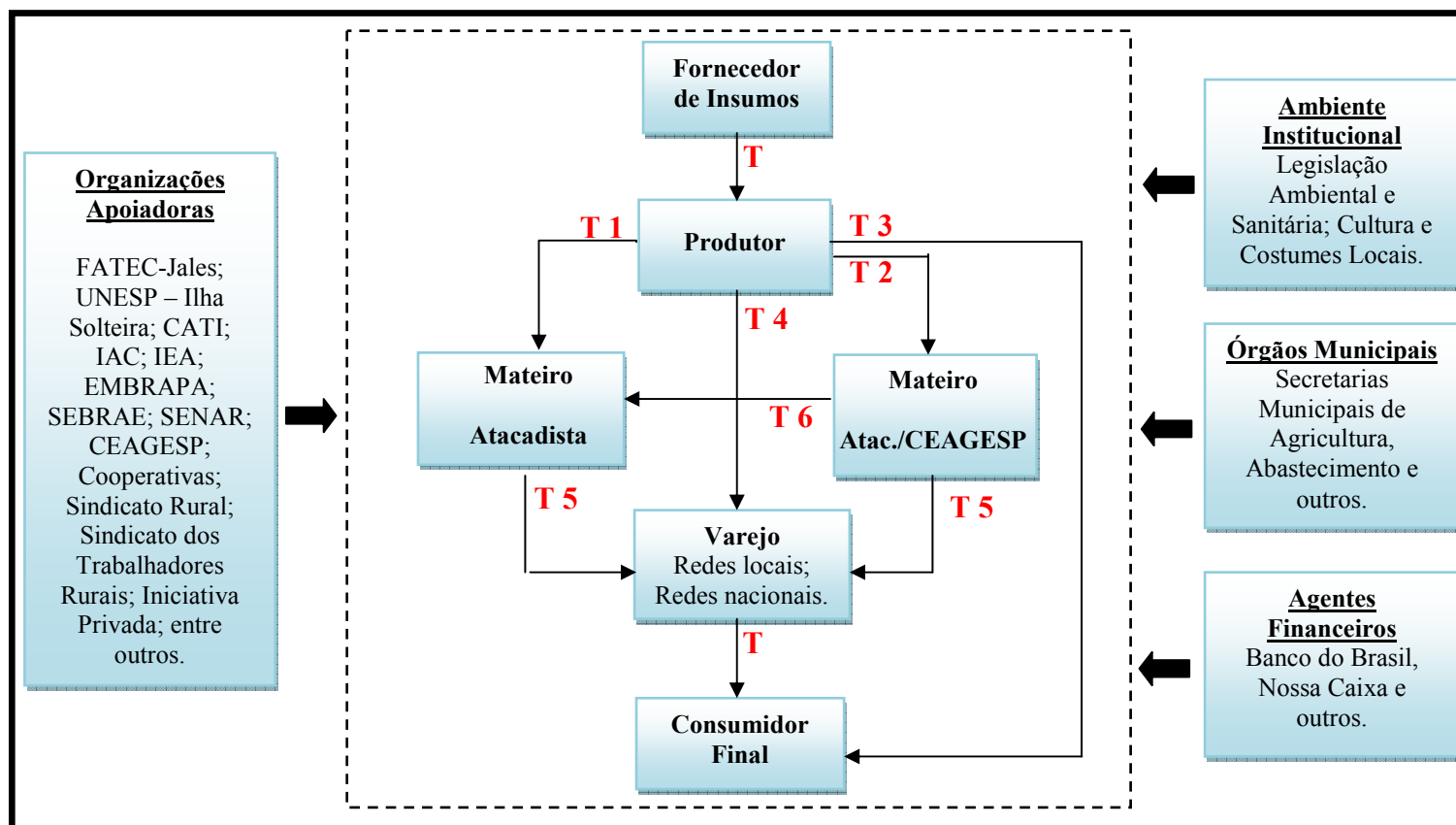


Figura 12 Sistema Produtivo da uva de mesa da região de Jales - SP
 Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa de campo

4.2. Análise das transações do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de São Paulo.

Com o intuito de identificar a estrutura de governança adequada neste sistema agroindustrial, torna-se necessário analisar as transações. Neste trabalho foram analisadas 6 (seis) transações realizadas entre os agentes do SAG da uva de mesa da região noroeste de São Paulo, conforme detalha nos Quadros 1, 2 e 3, a saber:

- a) T1 – transação realizada entre o Produtor/Atacadista;
- b) T2 – transação realizada entre o Produtor/Atacadista-CEAGESP;
- c) T3 - transação realizada entre o Produtor/Consumidor Final;
- d) T4 - transação realizada entre o Produtor/Varejo;
- e) T5 - transação realizada entre o Atacadista/Varejo;
- f) T6 - transação realizada entre o Atacadista/Atacadista.

As entrevistas foram realizadas com os agentes do SAG da uva de mesa da região Noroeste de São Paulo envolvidos nas transações apresentadas. Nos próximos itens do estudo são detalhados os resultados das entrevistas realizadas, bem como a análise destas transações.

4.2.1. Análise das transações T1, T2

As transações T1 (Produtor/Atacadista), T2 (Produtor/Atacadista-CEAGESP) foram identificadas por meio de entrevistas na região noroeste de São Paulo. A uva transacionada na região, conforme já explicado anteriormente, é *in natura*, isto significa que na maioria dos casos a uva chega até a mesa do consumidor final sem nenhuma agregação de valor ou processamento.

Os produtos transacionados, na T1 e na T2 são basicamente uva de mesa fina *in natura*, que é vendida em grandes quantidades, em caixas retornáveis, plásticas ou de madeira, embaladas em caixas de papelão ou em cumbucas, que armazenam até 5 kg de uva.

Na busca pela identificação dos atributos relevantes que servem de incentivo para a ocorrência da transação, pode-se observar que para a realização da T1 e T2 um dos atributos colocados como importante é a confiança entre os atores envolvidos na transação, em virtude de várias perdas ocasionadas pelo não cumprimento de compromissos firmados. A qualidade do produto aparece em segundo lugar, seguido pelo preço e pelo prazo de entrega.

Quando analisados os aspectos que se referem à qualidade da uva transacionada, foram identificados os mesmos atributos em quase todas as transações. Segundo os entrevistados as bagas devem possuir um tamanho padrão e uniforme, doçura ou grau *brix* que informa o teor de açúcar da uva. Para a identificação destes atributos, tanto nos produtores pequenos como nos de maior porte, não são utilizados equipamentos, a avaliação é feita com base em sua experiência empírica.

Quanto ao agente coordenador das transações, o Atacadista é quem define o preço a ser pago pela uva transacionada. No caso da T1 e da T2, os produtores entregam seu produto sem saber quanto vai ser pago e em alguns casos quando o pagamento referente a esta transação será efetuado. Os atacadistas detêm as informações sobre o preço final pago pela uva, as perdas com transporte e as referentes a comercialização, consolidando seu “poder” ante os produtores do sistema produtivo.

Não existem contratos formais assegurando a transação. E por meio da pesquisa podemos perceber que não existem indícios de que se pretenda elaborar contratos para reger tais transações.

Na ECT, as especificidades dos ativos são variáveis importantes a serem estudadas em uma transação. Ao identificar as categorias de especificidade de ativos existentes nas transações, pode-se constatar que na T1 e na T2 existem especificidades de ativos físicos, de lugar, de marca, de ativos humanos e especificidade temporal. A especificidade de ativos físicos está relacionada aos investimentos em maquinários e estruturas que dificilmente podem ser utilizadas por outras atividades produtivas que não sejam a viticultura. A especificidade de marca está relacionada à reputação que o nome do produtor ou da empresa possui no mercado. Na pesquisa foi identificada a marca Hyga de um produtor que transaciona novas variedades de uva e tem sua reputação reconhecida por grande parte dos produtores da região. A Figura 13 apresenta a especificidade dos ativos na transação.

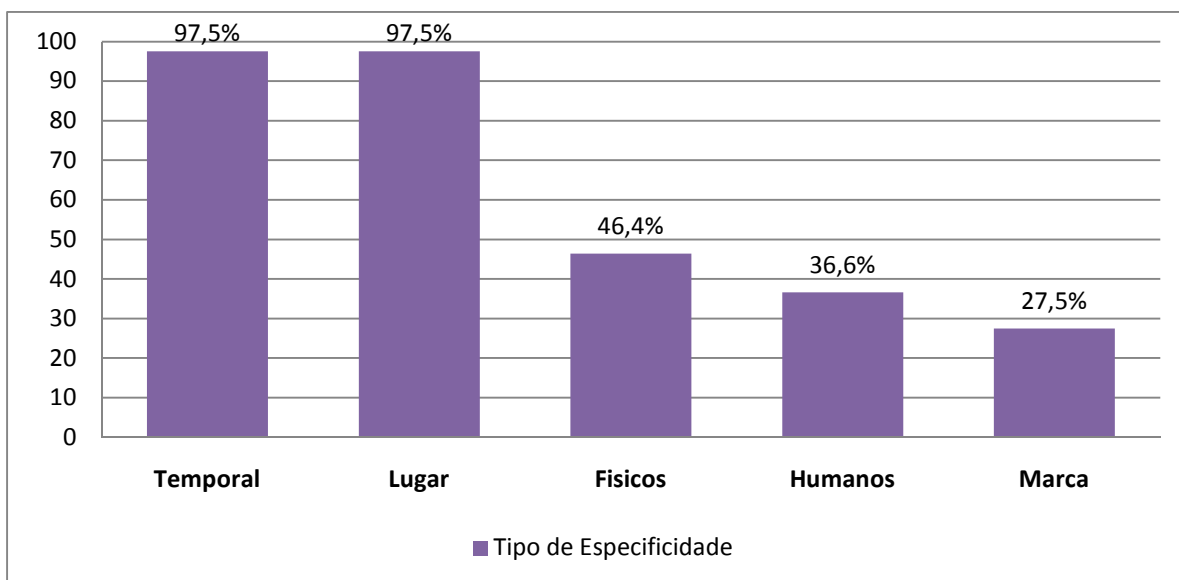


Figura 13 Especificidades dos ativos envolvidos na transação T2

Fonte: elaborado pelo autor com base na pesquisa de campo.

Pode-se observar, na Figura 13, que as especificidades temporais e de lugar são as que tem a maior representatividade no sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP. Estas especificidades são importantes em virtude da uva ser um produto com um prazo curto para sua comercialização e em virtude da dificuldade do produtor em transacionar seu produto fora de sua propriedade.

A especificidade de ativos humanos está presente. Mesmo com o baixo nível de formação educacional podemos perceber que a força de trabalho relacionada a viticultura da região possuir relevante aprendizado referente ao manejo da uva, que em muitos casos foi adquirido dos familiares. Existem cada vez menos parceiros dispostos a executar a tarefa, pois os mesmos devem absorver os riscos juntamente com o produtor. A mais predominante é a temporal, pois segundo a pesquisa os produtores têm de 15 a 20 dias depois que a uva esta pronta para colheita, para comercialização. Assim se os produtores não transacionam as uvas já maduras pode haver significativas perdas econômicas.

Quanto à frequência da transação, tanto para T1 quanto para T2, pode-se verificar que as transações entre os agentes são recorrentes e baseadas em relações de confiança e fidelidade na transação. Os agentes tendem a manter relações comerciais constantes, este comportamento pode ser visto com proteção a possíveis “calotes”, pois com o tempo os agentes tendem a se sentir inibidos de ter um comportamento que afete sua reputação.

Para as duas transações T1 e T2, foram constatadas a presença de incertezas. Isso pode ser explicado em virtude dos produtores possuírem poucas informações referentes as transações nos demais elos do sistema produtivo e não serem estipulados preços a serem

pagos e, em alguns casos, prazo no ato da transação, sendo a entrega do produto realizada sem garantias formais aos produtores.

A pesquisa identificou a existência de uma cooperativa de produtores na região, da qual um reduzido número de produtores participa. Quanto a sua função para com seus cooperados, enquanto alguns produtores consideram a associação importante na intermediação das transações, a maioria dos produtores acredita que a associação não cumpre seu papel. Não foi identificada nenhuma parceria formal entre cooperativa e produtores para a comercialização da produção.

Em geral, os produtores da região noroeste paulista vendem toda sua produção no Estado de São Paulo. Grande parte desta produção é direcionada a CEAGESP, a partir do qual é direcionada para outras regiões do Brasil.

No Quadro 1, estão apresentadas as principais características das transações T1 e T2 em análise.

Características das transações	Transações	
	T1 = Produtor/Atacadista	T2 = Produtor/Atacadista-CEAGESP
Produtos transacionados	Uva <i>in natura</i>	Uva <i>in natura</i>
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Confiança 2 – Qualidade 3 – Preço 4 – Prazo de pagamento	1 – Qualidade 2 – Confiança 3 – Preço
Base da transação	1 – Qualidade 2 – Preço	1 – Qualidade 2 – Preço
Atributos de qualidade considerados para a transação	Tamanho, uniformidade do cacho e doçura.	Tamanho, uniformidade do cacho e doçura.
Agente coordenador	Atacadista	Atacadista
Existência de contrato formal	Não	Não
Especificidade de ativos	Físicos, humanos e temporal. Predomina: temporal	Marca, temporal. Predomina: temporal
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Grau de incerteza na transação	Produtor: Alta Atacadista: Baixa	Produtor: Alta Atacadista CEAGESP: Baixa

Quadro 1 Características das Transações T1 e T2

Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa de campo.

Por meio da caracterização do sistema produtivo e das transações existentes, torna-se relevante a necessidade de um maior aprofundamento na transação realizada entre produtor e atacadista/CEAGESP, a T2. Tanto por estar diretamente ligada com a dinâmica do sistema produtivo quanto por ser a transação mais freqüente e envolver o maior número de agentes dentre as transações. Dada sua relevância como principal transação do sistema produtivo as análises serão focadas na T2.

A Figura 14 apresenta os critérios para formação do preço do produto transacionado.

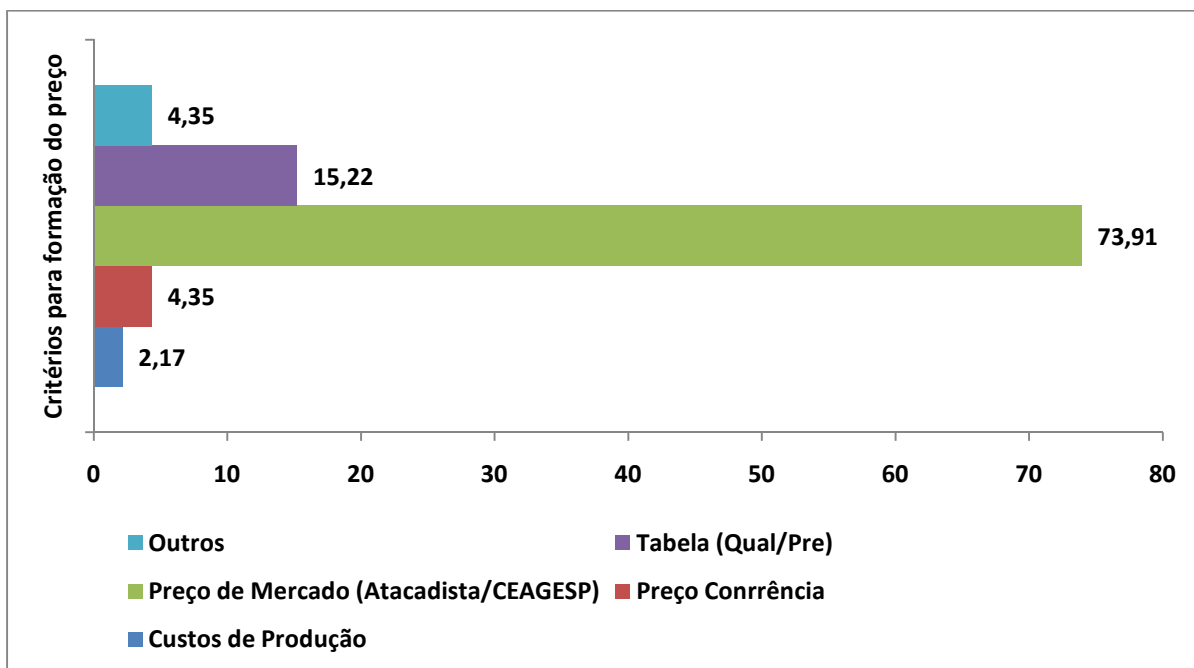


Figura 14 Critérios de formação de preço do produto transacionado

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa de campo.

Com a análise da Figura 14 fica evidente a influência dos atacadistas da CEAGESP na formação do preço dos produtos transacionados, pois segundo a pesquisa em cerca de 75% das transações, os critérios para formação de preço dos produtos na visão dos produtores são pautados no “preço de mercado”. Estas informações corroboram com a hipótese de que a CEAGESP enquanto instituição exerce “poder” (influência as ações de outros agentes no sistema produtivo) em suas relações com os atores individuais, ou seja, os produtores.

A definição do preço na transação do sistema produtivo é uma relevante informação para identificação do agente coordenador, e quem realiza esta é o atacadista. Os produtores não pautam a discussão sobre a formação do preço nos seus custos de produção. Os preços são dados pelo mercado, assim, a CEAGESP pode ser caracterizado como instituição que regula as transações dos demais agentes.

A Figura 15 apresenta informações referentes as transações entre produtor e atacadista do sistema produtivo.

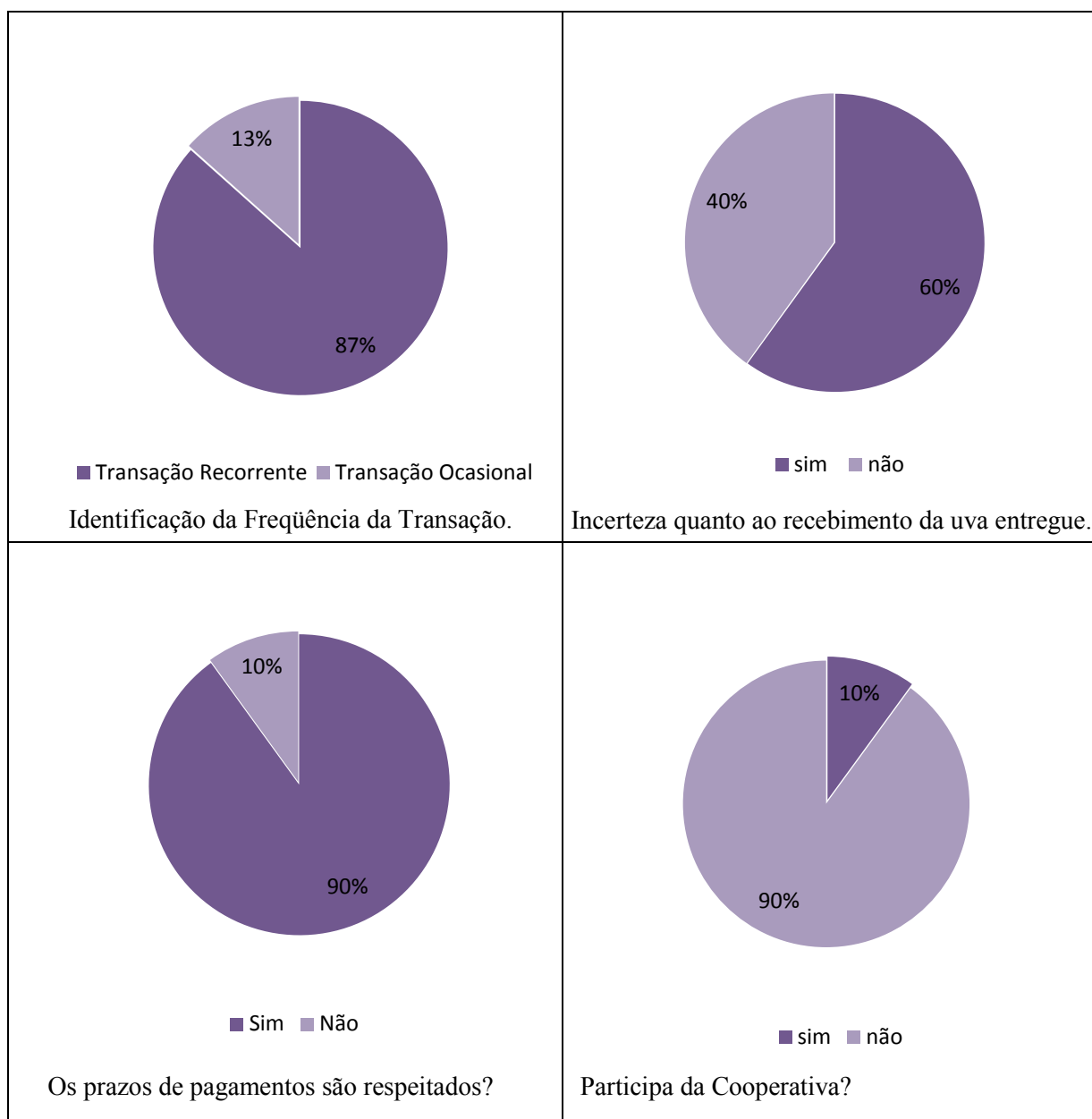


Figura 15 Informações referentes à transação T2

Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa de campo.

As transações entre produtores e atacadistas da CEAGESP, na maioria das vezes, são recorrentes, acontecendo em 87% das vezes, entre os mesmos agentes durante a safra, isso nos mostra existência de confiança entre os agentes.

Mesmo com a identificação da incerteza entre 60% dos agentes produtores, em suas transações referentes ao cumprimento dos acordos firmados nas transações, os agentes relatam que os prazos estipulados nas transações são respeitados em 90% das mesmas.

A pesquisa identificou ainda que 90% dos produtores não participam da cooperativa local. Esta participação seria importante pois poderia facilitar a realização das transações e o acesso a informações para melhorar o processo produtivo. Os produtores segundo a pesquisa

deixaram de participar da cooperativa visto que outros agentes atuavam de forma oportunística nas relações comerciais.

4.2.1.1 Mapa Cognitivo da Transação

Com o intuito de otimizar o aprofundamento nas análises das transações, buscou-se utilizar o sistema de mapas cognitivos, pois permitem identificar o entendimento dos agentes inseridos na transação em função de parâmetros estabelecidos. A Figura 16 apresenta o mapa cognitivo da transação na visão dos produtores do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP.

A Figura 16, apresenta a visão dos produtores referente aos pressupostos que norteiam seu relacionamento com o atacadista presente na CEAGESP.

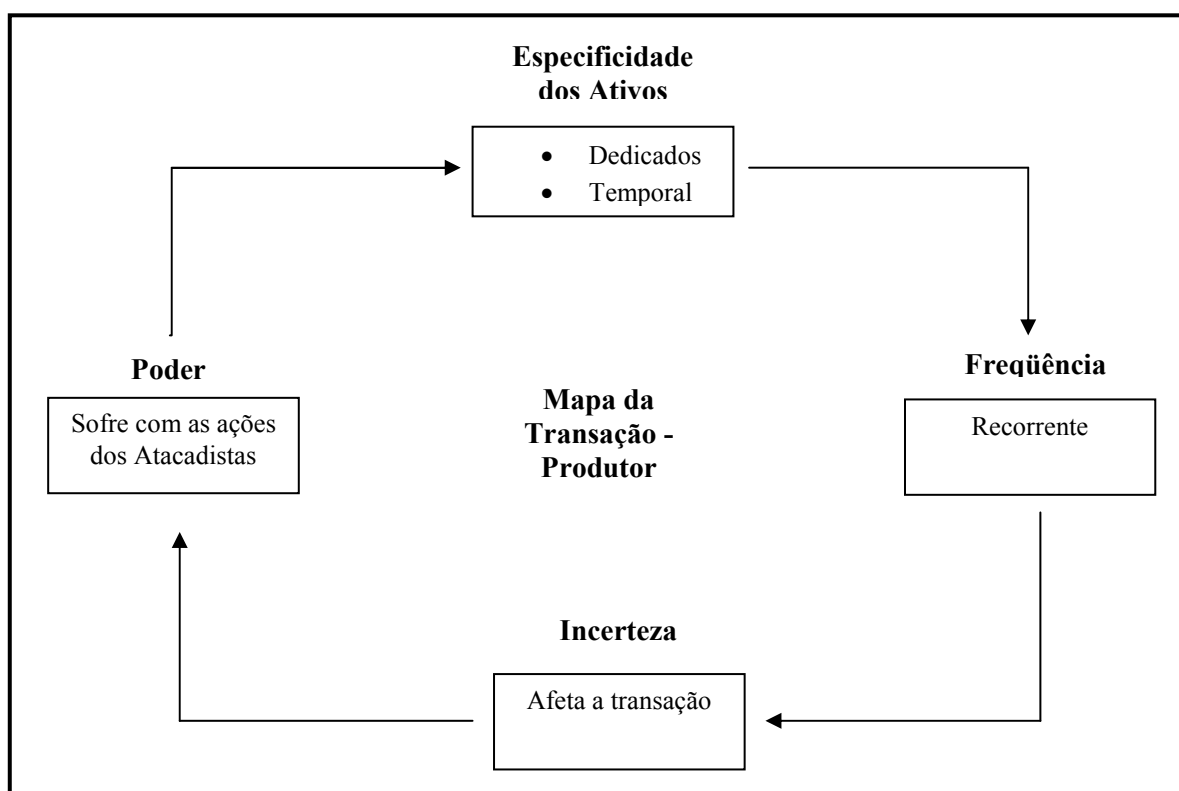


Figura 16 Mapa cognitivo da Transação T2 na visão do produtor.

Fonte: elaborado pelo autor com base na pesquisa de campo.

Quanto a especificidade dos ativos, na visão dos produtores, os ativos dedicados (investimentos e maquinário) ligados ao cultivo da uva em sua propriedade em virtude de sua especificidade e do alto valor que representam para o produtor não podem ser alocados facilmente em outras atividades.

Na visão dos produtores, o fato da uva de mesa possuir um período curto de maturação (de 15 a 20 dias), diminui a possibilidade de barganha do produtor com os atacadistas, pois se

o mesmo não comercializar sua uva dentro do prazo isto aufere perdas significativas nos seus ganhos.

O produtor relata que a recorrência da transação, aliada a presença do “mateiro” na região diminui a insegurança em transacionar seu produto com atacadistas presentes fora da região, como os da CEAGESP.

A incerteza na transação existe, na visão dos produtores, em virtude do pequeno número de garantias presentes. Os produtores evidenciam na pesquisa o medo de não receberem pela uva transacionada.

Em seu relacionamento com os atacadistas presentes na CEAGESP (T2) os produtores percebem que tanto a coordenação (regras e mecanismos que afetam a transação) quanto recusos de poder (ações que influenciam a transação) são realizados pelos atacadistas frente os produtores. A Figura 17, apresenta a transação T2, sobe o ponto de vista dos atacadistas presentes na CEAGESP.

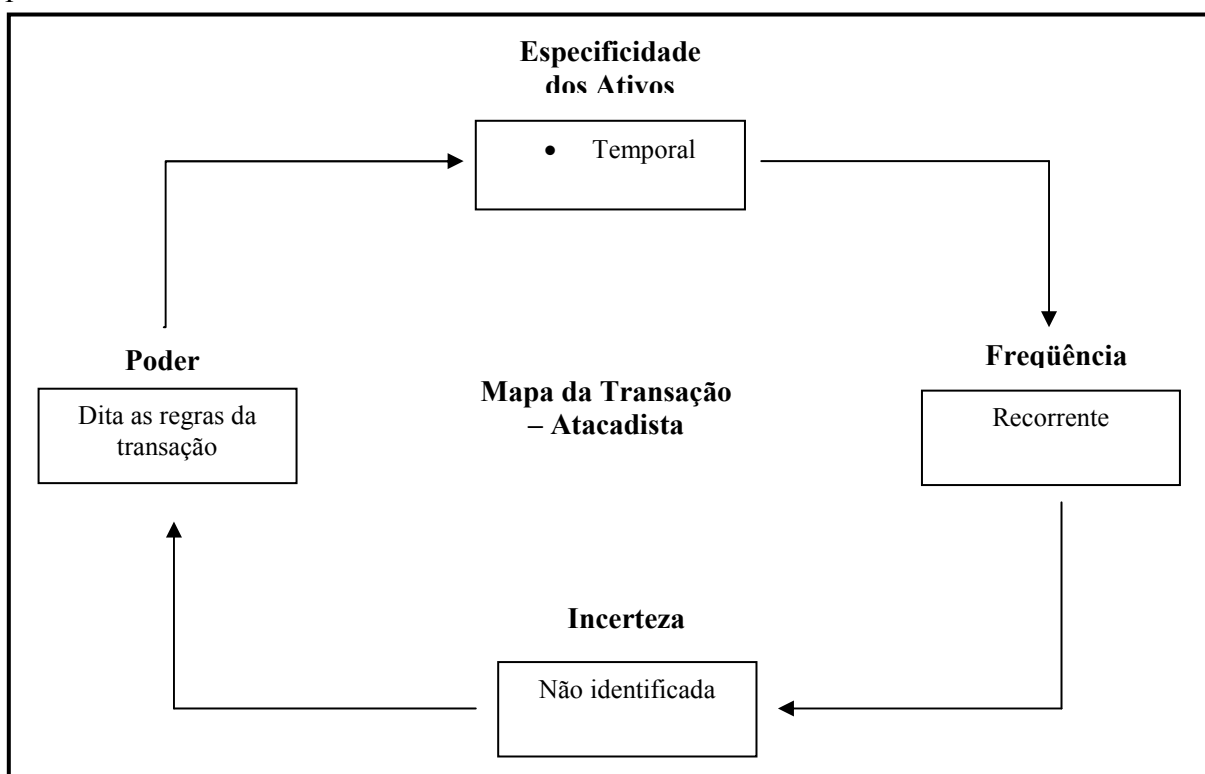


Figura 17 Mapa cognitivo da Transação T2 na visão dos atacadista/CEAGESP

Fonte: elaborado pelo autor com base na pesquisa de campo.

Para os atacadistas, a transação com os produtores de uva de mesa da região noroeste de SP, apresenta baixo nível de especificidade de ativos, sendo identificada apenas a temporal. Os atacadistas evidenciam que mesmo o fato da região noroeste paulista ter safra de uva em determinada época do ano, não confere relevante poder de barganha pra o produtor na transação.

Com a necessidade de atender sua demanda pelo produto, torna-se importante para o atacadista a recorrência na transação com os produtores. A transação recorrente faz-se relevante em virtude da manutenção do nível de qualidade da uva transacionada. Para tal, os atacadistas fazem uso da figura do mateiro que tem a função de manter a qualidade do produto transacionado.

Os atacadistas entendem que em sua participação na transação T2 não existe relevante nível de incerteza, pois possui maior nível de informação da transação, o que transfere ao elo atacadista mais segurança. Outro fator que influencia o baixo nível de incerteza é o fato da uva de mesa representar apenas cerca de 3% de seu faturamento anual.

Os recursos de poder para os atacadistas são de relevante importância na transação, pois, segundo os mesmos, a especulação de preço e a assimetria informacional atuam de forma a facilitar para o atacadista o trato com o produtor.

4.2.1.2 Concentração de Mercado

Com o intuito de identificar o quão concentrado são os segmentos que realizam transações no sistema produtivo e como esta concentração afeta as transações buscou-se identificar o nível de concentração do segmento (atacadistas/CEAGESP) inserido no sistema produtivo.

Para tal, foi utilizado o índice de Herfindahl como medida de concentração. Como não existem dados referentes a todas as espécies de uva de mesa foi utilizado como parâmetro para o cálculo deste índice a uva rústica da variedade Niágara, em virtude de ser a única espécie de uva com os percentuais de atacadistas e produtores do sistema produtivo divulgados por organizações de pesquisa (CEAGESP e CATI).

A realização do cálculo do índice de Herfindahl possibilitou identificar que os atacadistas apresentam um alto nível de concentração, acima de 2300 pontos, que, segundo Kupfer (2004), se torna alto a partir dos 1800 pontos e baixo quando menor que 1000 pontos. Enquanto que o elo de produtores apresenta, em virtude de sua pulverização, um baixo nível de concentração, cerca de 95 pontos.

Assim, considerando o grande número de produtores na região, que apresentam um baixo índice de concentração em virtude de sua relevante pulverização podem ser considerados como estrutura de concorrência perfeita. Por outro lado estes atacadistas que negociam seu produto (uva) com apenas 3 ou 4 atacadistas localizados, em sua maioria na CEAGESP, sua estrutura pode ser caracterizada como um oligopsônio.

Por meio da constatação do alto nível de concentração do oligopsônio atacadista/CEAGESP onde apenas 3 atacadistas consomem cerca de 80% da oferta de uva Niágara da região noroeste de SP fica evidente a dependência por parte dos produtores destes atacadistas.

Segundo a pesquisa, os atacadistas presentes na CEAGESP utilizam da estrutura de governança e das garantias informais de se transacionar com atacadistas presentes na CEAGESP para coordenar segundo suas necessidades as transações com os produtores do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP.

Os produtores do sistema produtivo que transacionam com os atacadistas presentes na CEAGESP descrevem que o não cumprimento das regras informais da transação e a entrega de uva fora dos padrões de qualidade (tamanho da baga, uniformidade do cacho e doçura) podem ser penalizados com a não continuidade do relacionamento. Assim a produtor deixa de ter acesso ao canal de comercialização CEAGESP, passando a correr ainda mais riscos em suas transações fora desta instituição.

A Figura 18 apresenta como os recursos de poder podem influenciar a estrutura de governança em uma transação.

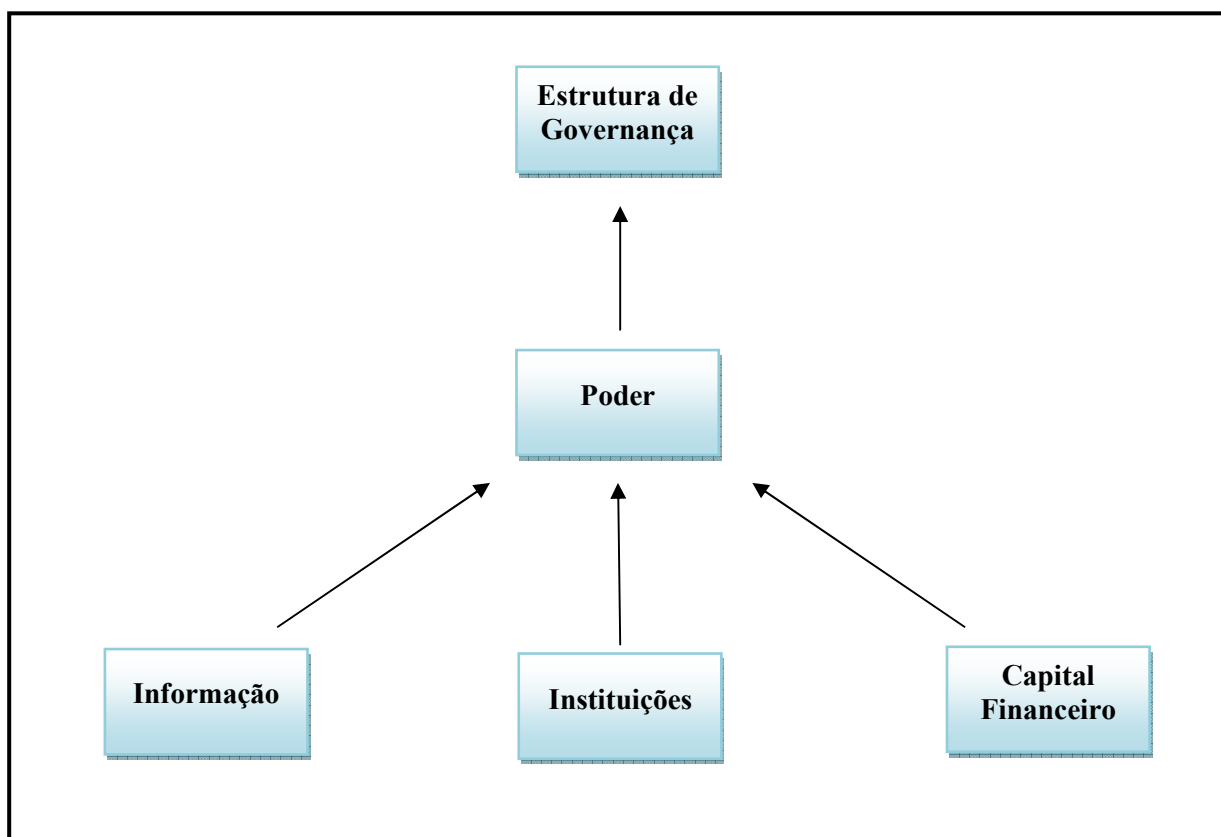


Figura 18 Influências dos recursos de poder na estrutura de governança.

Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa de campo.

A análise da Figura 18 permite identificar que alguns recursos poder aumentar ou diminuir o “poder” que alguns agentes exercem sobre os demais nas transações dentro de um sistema produtivo.

Nas transações, é de relevante importância possuir um elevado nível de informação, pois quanto maior o nível de compreensão de um agente do sistema produtivo ao qual esta inserido, maiores suas possibilidades de organizar a transação utilizando-se deste recurso de poder.

As instituições presentes no sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP agregam poder aos agentes nela inseridos, através de alguns atributos. Analisando o termo instituição, segundo Commons (2003), temos a presença da ação coletiva (instituições) influenciando e orquestrando a ação individual. Especificamente na região noroeste de SP, foi identificada a presença da CEAGESP que atua como referencial de comercialização de uva de mesa.

A intensidade de capital financeiro por parte dos atacadistas do sistema produtivo pode ser considerada um recurso de poder no sentido de gerar vantagem oportunística para o atacadista, a qual é gerada pelo baixo impacto da transação da uva de mesa em seu faturamento.

A Figura 19 apresenta o esquema de indução de formas de governança sobre influência das relações de poder.

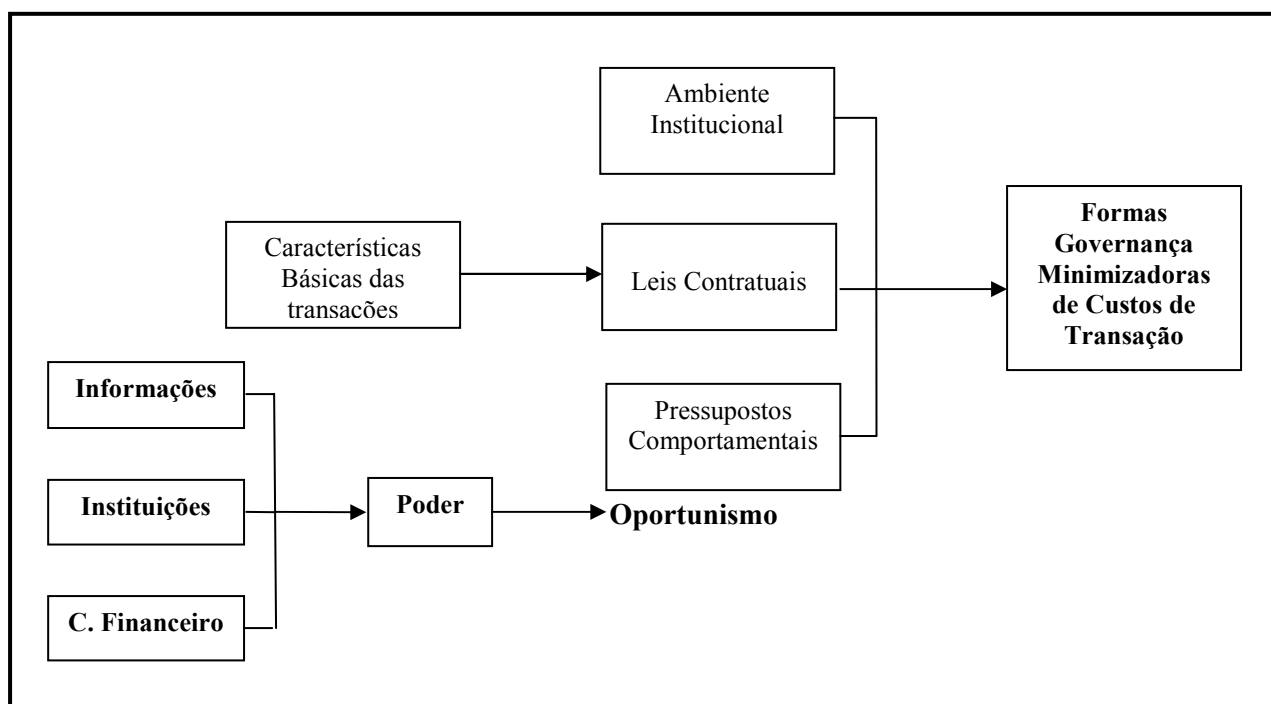


Figura 19 Indução das Formas de Governança frente às relações de poder
Fonte: elaborado com base em Zylbersztajn (1995)

A busca da estrutura de governança que melhor se adapte as necessidades do sistema ao qual esta inserida, sofre influência de agentes com elevados recursos de poder diante os demais agentes inseridos na transação.

4.2.2 Análise da transação T3

A transação T3 (Produtor/Consumidor Final) foi identificada por meio da pesquisa realizada na região noroeste de São Paulo. A transação considera o contato direto entre o produtor e consumidores localizados no entorno das propriedades.

No sistema agroindustrial da uva de mesa da região noroeste de São Paulo, os consumidores que efetuam as transações com os produtores da região são em sua maioria locais.

Quanto aos critérios que incentivam a realização da transação, T3, o preço é o atributo mais relevante, seguido pela qualidade. O consumidor final efetua a transação com base na qualidade do produto.

Quanto ao agente coordenador da transação, na T3 temos o produtor como coordenador da transação. Esta é a única transação onde os produtores ditam, mesmo que de forma incipiente, as regras da transação.

Foram identificados ativos específicos existentes na transação analisada. Na T3 existe especificidade de lugar, em virtude da compra de proximidade. Pode-se constatar também a especificidade temporal em virtude do sensível aumento na demanda pelo produto em períodos festivos (Natal e *Reveillon*).

Quanto à frequência da transação, podemos perceber que para T3, as transações podem apresentar-se tanto como ocasionais, que ocorrem apenas uma vez (a realização da venda se dá em virtude da melhor oferta) ou recorrentes (tendo como base relações de confiança e fidelidade na transação). A frequência ocasional é predominante na T3, visto que as compras do consumidor final acontecem de forma esporádica.

Na transação T3 não foram identificadas incertezas. Isso é explicado pelo fato de que quando negociação é realizada, o produto é entregue na quantidade que foi acordada e o pagamento referente àquela transação acontece no ato da transação. Por meio do Quadro 2, são apresentadas as principais características da transação T3, em análise.

Características das transações	Transações
	T3 = Produtor/Consumidor Final
Produtos transacionados	Uva <i>in natura</i>
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Preço 2 – Qualidade
Base da transação	1 – Qualidade 2 – Preço
Atributos de qualidade considerados para a transação	Tamanho, uniformidade do cacho e doçura.
Agente coordenador	Produtor
Existência de contrato formal	Não
Especificidade de ativos	Locacional, temporal. Predomina: Locacional
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: ocasional
Grau de Incerteza na Transação	Não Identificado

Quadro 2 Características das Transações T3

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2.3 Análise da transação T4

Para a realização da T4 a disponibilidade de produto aparece em terceiro lugar. Em virtude do fluxo de compra e relevantes custos logísticos, são poucos varejistas que transacionam diretamente com os produtores oriundos da região.

É importante ressaltar que, na T4, a venda para o grande varejo é bem esporádica, pois a mesma é frequentemente realizada na T5, a qual será apresentada posteriormente. Esta transação é efetuada em sua maioria com o varejo de proximidade.

Alguns atributos são considerados quanto aos aspectos de qualidade da uva transacionada. Para a realização da transação T4, é importante que os produtores se adéquem aos atributos internos de cada agente varejista. Percebeu-se, com a pesquisa, que os varejistas não possuem critérios de qualidade relativamente diferentes dos elencados pelos produtores para a realização da T3 (tamanho e uniformidade do cacho e grau *brix*, ou seja, doçura).

Na transação T4 é o varejo quem define as especificações da transação com os produtores (preços, prazos e formas de pagamento). Para a realização da T4 existem contratos para as transações realizadas entre produtores e grande varejo, mas nas transações entre

produtores e o pequeno varejo não foi identificada a incidência de contratação formal.

A especificidade de ativos relacionados ao tempo aparece devido à região ser a única produtora de uva de mesa fina do país nos meses de Setembro a Novembro.

Na T4, a probabilidade que as transações ocorram apenas uma vez é menor, já que o varejo necessita de produtores que possuam fluxo contínuo para atender sua demanda. Quando identificam determinado produtor que se adéque a esta necessidade, costumam manter relações mais duradouras.

As incertezas referentes a T4 não foram identificadas em virtude do pagamento ser realizado no momento da entrega do produto. Não há incerteza quanto ao recebimento, já que as transações costumam ser recorrentes. O Quadro 03 apresenta as características da transação T4.

Características das transações	Transações
	T4 = Produtor/Varejo
Produtos transacionados	Uva <i>in natura</i>
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Preço 2 – Qualidade 3 – Disponibilidade do Produto
Base da transação	1 – Preço 2 – Qualidade
Atributos de qualidade considerados para a transação	CrITÉRIOS Internos.
Agente coordenador	Varejo
Existência de contrato formal	Sim (Médio/Grande Varejo) Não (Pequeno/Médio Varejo)
Especificidade de ativos	Locacional. Predomina: Locacional
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Grau de incerteza na transação	Não identificado

Quadro 3 Características das Transações T4

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2.4 Análise das transações T5 e T6

As transações T5 (Atacadista/Varejo) e T6 (Atacadista/Atacadista) foram identificadas por meio da realização da pesquisa na região noroeste de São Paulo. Estas transações

apresentam as relações entre atacadistas e agentes a jusante do SAG.

No Sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de São Paulo, os atacadistas presentes nas transações T5 e T6 são constituídos por pequenas e médias empresas. Foram identificados na T5 varejistas de vários tamanhos, desde micro-empresas até empresas multinacionais.

Quanto ao produto transacionado, em ambas as transações T5 e T6, é comercializada a uva *in natura*, que, ao contrário das demais transações é transacionada em grandes quantidades. Segundo dados da pesquisa somente uma rede varejista é responsável pela demanda de 500 toneladas de uva de mesa por ano. Foi identificado que, tanto na T5 quanto na T6, a uva transacionada é entregue embalada. Em alguns casos, na T5 os varejistas recebem a uva em cumbucas (embalagens plásticas) pequenas prontas para comercialização.

Com o intuito de identificar os critérios que condicionam a ocorrência da transação, a pesquisa identificou que para realização da T5 e da T6 o atributo mais relevante é o preço, seguido pela qualidade.

Torna-se importante salientar que o preço aparece em ambas transações, T5 e T6, como principal atributo. Quando analisamos os atributos identificados como de qualidade para a realização da transação da uva de mesa na T5, foi identificado que cada varejista estabelece critérios mínimos para as transações. Para a realização da T6, os atributos de qualidade são os mesmos já elencados em outras transações do SAG (tamanho e uniformidade do cacho e grau *brix*, ou seja, doçura) em virtude do tempo de atuação na atividade, onde o atacadista que revelou, segundo a pesquisa, estar a menos tempo na atividade, está a cerca de 10 anos, os atacadistas possuem facilidade na identificação dos atributos de qualidade do produto.

A T5 apresenta uma peculiaridade, em virtude de existir nesta transação duas modalidades de varejo, moderno e de proximidade, quando a transação é realizada entre varejo moderno e atacadista temos como coordenador o varejo moderno em virtude de suas características de porte e quantidade transacionada. Por outro lado, quando a transação é realizada entre o varejo de proximidade e atacadista, a coordenação da transação é efetuada pelo atacadista. Quanto a T6, quem coordena a transação é o atacadista vendedor, isso se da pela relevante concorrência entre os atacadistas e a similaridade do produto ofertado.

Por meio da pesquisa identificou-se que na T5 os grandes varejistas utilizam contratos formais com o intuito de definir a transação do produto. Para estes agentes o contrato é uma garantia do fornecimento do produto em virtude de sua relevante demanda. Na T6 e no pequeno e médio varejo presente na T5 não há contratos formais para salvaguardar a

comercialização entre os agentes. Cabe ressaltar que não foram identificados indícios da adesão a contratos formais em futuras transações.

Quanto a identificação de ativos específicos que possam existir nas transações analisadas, pode-se constatar que em ambas as transações T5 e T6 não existem especificidades de ativos físicos, que afetem de forma relevante as transações realizadas por estes agentes deste SAG.

Quanto à frequência da transação, pode-se perceber que tanto para T5 quanto para T6, transações ocasionais, que ocorrem apenas uma vez (a realização da venda se dá em virtude da melhor oferta) ou é recorrente (tendo como base relações de confiança e fidelidade na transação). Em ambas as transações, a probabilidade que as compras ocorram apenas uma vez é menor, já que os agentes necessitam de fornecedores que possuam relevante fluxo para atender sua demanda, quando identificam determinado produtor que se adéqüe a esta necessidade, costumam manter relações mais duradouras

Em ambas as transações, T5 e T6, não foram constatadas incertezas. Isso é explicado pelo fato de que quando a negociação é realizada, o produto é entregue na quantidade que foi acordada e o pagamento referente àquela transação acontece no ato da transação no caso da T6. Quanto a T5, mesmo com pagamento não realizado no momento da entrega do produto, não há incerteza quanto ao recebimento, já que as transações costumam ser recorrentes.

No Quadro 4 são apresentadas as características principais das transações T5 e T6, em análise.

Características das transações	Transações	
	T5 = Atacadista/varejo	T6 = Atacadista-CEAGESP/Atacadista
Produtos transacionados	Uva <i>in natura</i>	Uva <i>in natura</i>
Atributos relevantes para a realização da transação	1 – Preço 2 – Qualidade 3 – Disponibilidade do Produto	1 – Preço 2 – Qualidade
Base da transação	1 – Preço 2 – Qualidade	1 – Preço 2 – Qualidade
Atributos de qualidade considerados para a transação	Tamanho, uniformidade do cacho e doçura..	Tamanho, uniformidade do cacho e doçura.
Agente coordenador	Médio e Grande Varejo Atacadista	Atacadista
Existência de contrato formal	Sim (Médio/Grande Varejo) Não (Pequeno/Médio Varejo)	Não
Especificidade de ativos	Não identificada	Não identificada
Frequência da transação	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente	Ocasional e recorrente Predomina: recorrente
Incerteza na transação	Não	Não

Quadro 4 Características das transações T5 e T6

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2.5 Exportação

Análise referente a transações ligadas a exportação não foram realizadas em virtude de não terem sido identificadas relações de comercialização entre agentes do sistema produtivo com agentes externos. Inicialmente esta transação foi proposta no questionário, pois em outros sistemas produtivos ligados a fruticultura foi identificadas relações de exportação, e uma das proposições iniciais deste estudo era identificar ações ligadas a exportação de uva de mesa *in natura* oriundas deste sistema produtivo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a evolução e modernização da atividade agrícola, as pequenas empresas rurais enfrentaram problemas para sua sobrevivência. Estes pequenos produtores passam a depender, cada vez mais, do desenvolvimento de novas formas de organização para continuar produzindo.

Assim, a viticultura contribui de forma relevante para a economia da região pesquisada, por representar para o pequeno produtor rural uma alternativa de ocupação e geração de renda. A viticultura é uma atividade que se encontra arraigada na cultura local, por se tratar de uma atividade familiar e estar inserida a mais de 20 anos na região, onde existem eventos culturais ligados ao cultivo da uva de mesa.

O sistema produtivo apresenta vários produtores. No processo de produção os vários agentes interagem entre si (fornecedores, parceiros, atacadistas, varejistas, clientes, instituições de ensino, governos, bancos, associações e outros), assim torna-se necessária a busca pela coordenação. Outro fator que corrobora para a busca da coordenação e organização do sistema produtivo está ligado às transações entre os agentes mais representativos para o sistema produtor/atacadista, em virtude de utilizarem os sistemas de consignação sem os preços previamente definidos.

Neste sentido, esta pesquisa teve como objetivo analisar as estruturas de governança no sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP – utilizando os pressupostos da Teoria Econômica dos Custos de Transação e análise das relações de poder entre produtores e atacadistas podem influenciar a dinâmica do APL.

Com a realização da análise dos resultados, verificou-se que a Teoria dos Custos de Transação pode utilizar a teoria dos Recursos de Poder como complementaridade para o entendimento das relações entre os agentes do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP.

Pode-se constatar, por meio da análise das transações identificadas do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP que Para os atacadistas, a não utilização de contratos é interessante em virtude de serem detentores das informações pertinentes à transação. Entretanto, para os produtores, a contratação só passa a ser interessante quando realizada durante a safra, pois se efetuada em longo prazo os mesmo ficam impossibilitados de auferirem ganhos com as oscilações de mercado e podem sofrer penalidades em função de

perdas durante o plantio. Assim, das estruturas de governança definidas pela ECT, a estrutura **híbrida**, torna-se mais relevante no sistema produtivo tendo em vista a necessidade de continuidade das relações entre os agentes, mesmo não existindo a formalização das regras da transação.

Pode-se constatar, por meio da análise das transações identificadas do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP, que para os atacadistas, a não utilização de contratos é interessante em virtude de serem detentores das informações pertinentes à transação. Entretanto, para os produtores, a contratação só passa a ser interessante quando realizada durante a safra, pois se efetuada em longo prazo os mesmos ficam impossibilitados de auferirem ganhos com as oscilações de mercado e podem sofrer penalidades em função de perdas durante o plantio.

Para a plena realização da transação, a análise de outros recursos torna-se relevante. As transações do sistema produtivo são baseadas em forças presentes no ambiente, o que nos leva a analisar os recursos de poder presentes nas transações.

No sistema produtivo os atacadistas utilizam como auxílio para coordenação da transação recursos **coercitivos** nos quais os produtores são penalizados quando atuam com comportamento oportunista frente aos atacadistas, estes recursos podem variar desde o pagamento de preços menores pela uva transacionada quanto a não comercialização da uva na safra. A CEAGESP atua na transação como uma instituição de **referência** perante os produtores, pois estes entendem que os riscos da comercialização com atacadistas presentes na CEAGESP são menores. O recurso de poder de **recompensa** também foi identificado no sistema produtivo, visto que os atacadistas pagam um preço prêmio para a uva com mais qualidade, dentro dos atributos estabelecidos (tamanho da baga, uniformidade do cacho e doçura), no sentido de conciliar as ações dos produtores às suas necessidades.

O poder confere ao Atacadista/CEAGESP um maior comportamento oportunístico com poucas chances de ser replicado por demais agentes da transação, o qual é fortalecido pelos recursos de poder presentes na transação de posse dos atacadistas.

As análises dos recursos de poder apontam que os atacadistas presentes na CEAGESP usam do seu canal de comercialização e da dependência dos produtores deste canal para balizar o comportamento dos produtores na transação.

Por fim, em sistemas produtivos com estruturas incipientes frente a demais agentes da cadeia produtiva na qual se encontram inseridos os produtores de uva da região estudada, como é o caso da viticultura da região noroeste de SP, o entendimento de como os recursos de poder afetam as transações torna-se relevante para compreensão das mesmas.

Contribuições

Entre as contribuições desta pesquisa pode-se considerar a busca pelo entendimento das estruturas de governança de um sistema produtivo, por meio de uma nova alternativa de referencial teórico. Este trabalho pode acrescentar formas alternativas de aplicação da Teoria das Estruturas de Poder em sistemas produtivos. A contribuição deste trabalho está em melhor representar a transação com a utilização das duas teorias, o que foi comprovado pela análise.

O oferecimento de nova metodologia de análise de estruturas de governança, por meio do arcabouço teórico utilizado para a avaliação de estruturas de governança, a qual servirá como base para estudos futuros, inclusive em outros sistemas produtivos.

Ao confirmar que ambas as teorias de custos de transação e dos recursos de poder são auxiliares no entendimento das transações de sistemas produtivos, esta pesquisa contribui em ajudar no aumento do desempenho das atividades com a diminuição de custos e riscos nas transações.

Em síntese, essa dissertação contribui ao propor o entendimento das relações estabelecidas entre os agentes do sistema produtivo da uva de mesa da região noroeste de SP. Com a identificação do incipiente número de trabalhos realizados para este sistema produtivo que avalie as transações realizadas entre os agentes, notadamente as suas relações contratuais ou os recursos de poder, sendo essa sua principal contribuição, já que elucida algumas características importantes deste sistema.

Limitações do Trabalho

Algumas limitações apresentaram-se para a realização desta pesquisa. Inicialmente, a escassez de trabalhos empíricos que testem a utilização da Teoria dos Recursos de Poder como auxiliar à Teoria dos Custos de Transação nos estudos de mecanismos de governança em sistemas produtivos.

Mesmo com as limitações, pode-se evidenciar que os resultados pretendidos foram alcançados, o que podem auxiliar na realização de novos trabalhos.

Sugestões para trabalhos futuros

A partir das conclusões, contribuições e limitações apresentadas algumas sugestões para trabalhos futuros podem ser descritas. A primeira sugestão é ampliar a base de dados, por

meio da realização de trabalhos que tenham como foco a viticultura em outras regiões do Estado de São Paulo, com o intuito de complementar à análise dos resultados e proporcionar diferentes cenários para a avaliação realizada neste trabalho.

Torna-se válido a aplicação da metodologia utilizada neste trabalho em outros sistemas produtivos, no intuito de comparar as relações entre diferentes agentes e ampliar as bases de dados referentes à viticultura.

Além das teorias abordadas neste trabalho pode-se aprofundar estudos sobre a Teoria dos Custos de Transação, com o intuito de analisarem outros sistemas produtivos estruturas de governança não identificadas nesta pesquisa. O aprofundamento dos estudos sobre os recursos de poder seria de grande importância, pois este aporte teórico permite estudar as relações entre os agentes e entender como os resultados dessas relações podem melhorar a coordenação e a competitividade dos sistemas produtivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGRIANUAL 2008. São Paulo: Instituto FNP, 2008. p. 493-502.

ALBAGLI, S.; BRITO, J. Arranjos Produtivos Locais: Uma nova estratégia de ação para o SEBRAE – Glossário de Arranjos Produtivos Locais. Rio de Janeiro: RedeSist, 2003. Disponível em: <www.ie.ufrj.br/redesist/Glossario/Sebrae.pdf> Acesso em 10 jan 2009.

ALMEIDA, G. V. B. Embalagem e comercialização de uva. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO SOBRE UVAS DE MESA, 2000, Ilha Solteira. Anais...Ilha Solteira-SP, 2000.

ANDRIETTA, A.J. Evolução do perfil dos trabalhadores na agropecuária paulista de 1985 a 2002. Revista Informações Econômicas, São Paulo, v.34, n.9, 2004.

ARRUDA, E.E.; NETO, L.F.F.; FACHINI, J.C.; FACHINI, M.A., MENDONÇA, P.S.M. Perfil do trabalhador rural da pecuária e da agricultura na região de Sidrolândia-MS. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), XLIII, 2005, Ribeirão Preto. Anais...Ribeirão Preto, 2005.

AZEVEDO, P.F., Integração Vertical e Barganha. Tese (Doutorado em Economia) - Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1996.

AZEVEDO, P. F. de (1997) – Economia dos custos de transação. In FARINA, E. M. M. Q., AZEVEDO, P. F.de; SAES, M.S. M., Competitividade: Mercado, estado e organizações.. Pensa/FAPESP. Ed. Singular: SãoPaulo.

BASTOS, A. V. B. A. Mapas Cognitivos e a Pesquisa Organizacional: Explorando Aspectos Metodológicos. Estudos de Psicologia, vol. 7. Natal : Edufrn, 2002.

BATALHA, M. O (coord). Gestão Agroindustrial. 2 ed., vol. 1, São Paulo: Atlas, 2001.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. da. Gerenciamento de Sistemas Agroindustriais: Definições e Correntes Metodológicas. In: BATALHA, M. O (coord). Gestão Agroindustrial. 2. ed., vol. 1, São Paulo: Atlas, 2001.

BESANKO, David; DRANOVE, David; SHANLEY, Mark; SCHAEFER, Scott. A Economia da Estratégia. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BOLTANSKI, L. ; THÉVENOT, L. Les économies de la grandeur. Cahiers du centre d'études de l'emploi, 31, Press Universitaires de France, Paris, 1987.

BRASIL, 2000 BRASIL. Ministério da Integração. Frutiséries, n. 5, 2000. Disponível em <<http://www.integracao.gov.br/infrastrukturahidrica/publicacoes/frutiseries.asp>> Acesso em 4 jun. 2008.

BROUSSEAU, E. L'Économie des Contrats. Technologies de l'information et coordination interentreprises. Paris: PUF, 1993a, 368 p.

BRYMAN, A. Research methods and organization studies. New York: Routledge, 1989.

BUAINAIN, A. M. (1999) "Trajetória recente da política agrícola brasileira". Tese de Doutorado. Campinas: IE/Unicamp, 1999.

CALEMAN, S. M. De Q. Coordenação do sistema agroindustrial da carne bovina – Uma abordagem focada na teoria dos custos de mensuração. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Mato grosso do Sul, Campo Grande, 2005. 198 p.

CAMPEÃO P. Competitividade de sistemas locais de produção agroindustrial. Tese de Doutorado. Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2004.

CAMPOS, A. C. Arranjos produtivos no estado do Paraná: o caso do município de Cianorte. 2004. 224 f. Tese (doutorado). Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Econômico, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2004.

CÂNDIDO, G.A. Fatores críticos de sucesso no processo de formação, desenvolvimento e manutenção de redes interempresariais do tipo agrupamento industrial entre pequenas e médias empresas: um estudo comparativo de experiências brasileiras. Tese de Doutorado, Programade Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

CASSIOLATO, J. E. & LASTRES, H. M. M. (1999), Globalização e Inovação

Localizada. Brasília: IBICT/MCT.

CATI – COORDENADORIA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA INTEGRAL. 2005. Disponível em: < http://www.cati.sp.gov.br/Cati/_principal/index.php> Acesso em: 20 ago. 2008.

CATI – COORDENADORIA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA INTEGRAL. 2009. Disponível em: < http://www.cati.sp.gov.br/Cati/_principal/index.php> Acesso em: 12 ago. 2008.

CNA, Indicadores Rurais, Disponível em <www.cna.org.br> Acesso em 02 mai 2009.

COASE, R. (1937). "The Nature of the Firm" - In: Coase, R. - The Firm, the Market, and the Law, Chicago: University of Chicago Press, 1988.

COMMONS, J. R. Economía Institucional. Revista de Economía Institucional, vol 5, n.8, jan.-jul, 2003.

CORRÊA, L.S; BOLIANI, A. C. O cultivo de uvas de mesa no Brasil e no mundo e sua importância econômica. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO SOBRE UVAS DE MESA, 2000, Ilha Solteira. Anais...Ilha Solteira-SP, 2000.

Davis, J. H.; Goldberg, R. A. A concept of agribusiness. Boston: Harvard University, 1957.

DAUGBJERG C. Reforming the CAP: policy network and broader institucional structures. Journal of Common Market Studies, v.37, n.3, 1999.

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. São Paulo: Atlas, 1991.

GIL, Antonio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. São Paulo: Atlas, 1999.

IBRAF - Instituto Brasileiro de Frutas. Estatísticas. Disponível em: <http://www.ibraf.org.br/estatisticas/est_frutas.asp> Acesso em 01 Dez 2008.

HAIR, J.R.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L. et al. Análise multivariada de dados. Porto Alegre: Buckman, 2005.

KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

MANKIW, N. E. Introdução à Economia: princípios de Micro e Macroeconomia. São Paulo: Campus Universitário, 1999. 805 p.

MANKIW, N.G. Princípios de Microeconomia. 2. ed. São Paulo. Ed. Thomson: 2005. cap.21. p.453.

NEVES, M. F. Agribusiness: Conceitos, Tendências e Desafios. In: ZYLBERSZTAJN, D.; GIORDANO, S. R.; GONÇALVES, M. L. Fundamentos do Agribusiness – I Curso de Especialização em Agribusiness. UFPb/PEASA/USP/PENSA. Campina Grande, 1996.

NEVES, M.F. Um modelo para planejamento de canais de distribuição no setor de alimentos. São Paulo: USP. Tese (Doutorado) – Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, p. 297, 1999.

NORTH, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press: 1990, 152 p.

NORTH, D.C. The new institutional economics and development, working paper, 1993. Disponível em: <<http://www.coase.org/nierreadinglist.htm>>. Acesso em: 17 mar. 2008.

ORLÉAN, A. Vers un modèle générale de la coordination économique par les conventions. In A. Orléan (dir.): Analyse économique des conventions. Presse Universitaires de France, Paris, 1994.

PAULILLO, L. F. As regiões ganhadoras no capitalismo global: dos distritos industriais às redes políticas territoriais. In: FUSCO, J. P. Tópicos emergentes em engenharia de produção – vol. 2. São Paulo: Arte & Ciência, 2003. p. 315-348.

PELINSON, G. J. B. Importância da viticultura na região noroeste do estado de São Paulo. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO SOBRE UVAS DE MESA, 2000, Ilha Solteira. Anais...Ilha Solteira-SP, 2000.

PINDYCK, R.S., RUBINFELD, D.L. Microeconomia. São Paulo: Makron Books, 1994.

PINDYCK, R.S., RUBINFELD, D.L. Microeconomia. São Paulo: Makron Books, 2002.

PORTER, M. E. Vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1996.

PORTER, M. E. Competição: estratégias competitivas essenciais. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

REED, M. Teorização Organizacional: um campo historicamente contestado. in: CLEGG, S.; HARDY, C.; NORD, W. (Org.). Handbook de Estudos Organizacionais. São Paulo: Atlas, 1998,

ROSENBLOOM, Bert. Canais de Marketing: uma visão gerencial. Tradução: Adalberto Belluomini et al. São Paulo: Atlas, 2002.

SATO, G.S; MARTINS, V.A; BUENO, C. R. F.; ASSUMPÇÃO, R. Canais de distribuição na cadeia produtiva da uva fina no estado de São Paulo. Arquivos do Instituto Biológico. São Paulo: IB, 2004.

SIMARELLI, M. Frutas do Brasil, Frutas e Derivados, n.1, 2006.

SIMÕES, O. A construção social da qualidade nos produtos agrícolas: o caso do vinho . IV Coloquio Hispano-Portugués de Estudios Rurales: La Multifuncionalidad de Los Espacios Rurales de la Península Ibérica. Santiago de Compostela, 2001.

STERN, L. W.; EL-ANSARY, A.I. Marketing Channels. 5. ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1996.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. Coeficientes de Gini Locacionais – GL: aplicação à indústria de calçados do Estado de São Paulo. Nova Economia, v. 13, n. 2, p. 39-60, jul./dez. 2003.

TARSITANO, M. A. A. Avaliação econômica da cultura da videira na região de Jales-SP. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Engenharia, Universidade Estadual Paulista, Ilha Solteira, 2001.

TONDATO, Cristina. Caracterização dos canais de marketing da uva de mesa na região noroeste do estado de São Paulo. Dissertação de Mestrado em Agronegócios – Universidade Federal do Mato Grosso do Sul, Universidade de Brasília e Universidade Federal de Goiás, 2006.

ULYSSEA, G. . Informalidade no Mercado de Trabalho Brasileiro: uma resenha da literatura. Revista de Economia Política, v. 26, n. 3, p. ., 2006

Varian, Hal R. Microeconomia – princípios básicos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

VERGARA, Sylvia C. Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração, 6a ed. São Paulo: Atlas, 2006.

VIEIRA, M. M. F.; ZOUAIN, D. M. (Org.). Pesquisa qualitativa em administração. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.

VILPOUX, O. Coordinations verticales entre enterprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles, au sud du Bresil. Tese (Doutorado). Institut National Polytechnique de Lorraine, 1997, 233 p.

YIN, R. k. Case Study research: design and methods. 1 ed. USA: Sage Publications, 1989.

WILLIAMSON, O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracts. New York: The Free Press, 1985.

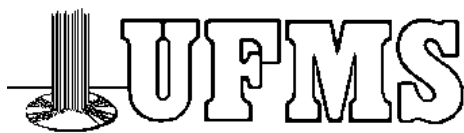
WILLIAMSON, O. E., The Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições. Tese (Livre Docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D. FARINA, E.M.M.Q. Strictly Coordinated Food-Systems: exploring the limits of the Coasian Firm. International Food and Agribusiness Management Review, Santa Clara University: Pergamon, v.2, n.2; 1999, p. 249-265.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos Gerais, Evolução e Apresentação do Sistema Agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo: Pioneira, 2000.

ANEXO 1



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO E DO DESPORTO
UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO

Arranjo Produtivo da Uva – região de Jales – QUESTIONÁRIO

ROTEIRO DE ENTREVISTA

1. CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG)

Nome da Empresa: _____

Endereço: _____

Área de Atuação: _____

Número de Funcionários: _____

1.1. Entrevistado

Nome Completo: _____ tel. _____

Cargo que ocupa: _____

1.1.2 Posse da terra:

() Proprietário

() Comodatário

() Arrendatário

() Meeiro

() Outros

1.1.3 Área total da propriedade: _____

Área com Uva: _____

% da Uva na renda familiar: _____

Número de empregados permanentes: _____

Número de temporários: _____

1.1.4 Onde aprendeu a cultivar Uva?

() Associação (Cooperativa)

() País

() Vizinhos

1.1.5 Onde nasceu?

a) () Na própria cidade

b) () região

c) () outras regiões do Estado

d) () outros, onde _____

1.1.5.1 Quanto tempo mora na região? _____

Seus pais e avós são da região?

a) () sim () não – qual Estado ou País: _____

1.1.6 Gostaria que o(s) filho(s) permaneça (m) na região?

() sim () não

1.1.7 Quantos membros da família são produtores de Uva da região?: _____

Você mantém contratos profissionais regulares com eles?

() sim () não

1.1.8 Você tem plano de investimentos para a cultura da UVA nos próximos 5 anos?

() sim () não

1.1.9 Gostaria que o filho continuasse o negócio?

() sim () não

2. NÍVEL DE RACIONALIDADE DOS AGENTES

2.1. Qual o grau de escolaridade médio das pessoas envolvidas nas atividades?

() Ensino fundamental () Ensino Superior

() Ensino médio () Ensino Técnico

() Pós-graduação

2.2. Qual o tempo médio de atuação do agente na atividade produtiva?

() 0 a 1 ano () 3 a 4 anos

() 1 a 2 anos () 4 a 5 anos

() 2 a 3 anos () mais de 5 anos

3. IDENTIFICAÇÃO DA TRANSAÇÃO

3.1. Produto transacionado (1º, 2º, 3º etc...)

() Uva – caixa retornável () Uva embalada – caixa de papelão

() outros especificar _____

3.3 Percentual de vendas nas Tn's

Prod.) T1 (prod/ceasa) _____ T2 (prod/atac) _____ T3 (cons. Final) _____ T4
(prod/varejo) _____

Atac.) T6 (at/var) _____ T6 (at/Export) T8 (at/at) _____

3.3. Identificar a transação (T1 a T6)

4. CRITÉRIOS PARA A REALIZAÇÃO DA TRANSAÇÃO

4.1. Busca-se identificar os critérios do produto que servem de incentivos para a ocorrência da transação (indicação dos atributos considerados relevantes para a transação):

Indicar nos atributos o grau de importância (em ordem crescente).

(Classifique os três mais importantes. Impacto 1-nada importante a 5 – extremamente importante)

Atributos	Grau de importância	Como isso impacta no preço final?
Preço do produto		1() 2() 3() 4() 5()
Qualidade do produto		1() 2() 3() 4() 5()
Disponibilidade do produto		1() 2() 3() 4() 5()
Prazo de pagamento		1() 2() 3() 4() 5()
Demanda regular para o produto		1() 2() 3() 4() 5()
Prazo de entrega		1() 2() 3() 4() 5()
Outros:		

4.2. O preço varia em função da qualidade?

() Sim

() Não

4.3. Existe algum tipo de classificação formal do produto por atributo de qualidade?

() Sim

() Não

4.4. Quais os atributos de QUALIDADE considerados para a transação?

Atributo 1 – _____ Como são medidos? _____

Atributo 2 – _____ Como são medidos? _____

Atributo 3 – _____ Como são medidos? _____

Atributo 4 – _____ Como são medidos? _____

Atributo 5 – _____ Como são medidos? _____

5. IDENTIFICAÇÃO DO AGENTE COORDENADOR

Identificação de qual agente do SAG é responsável pela coordenação da transação.

5.1. Quem define o preço?

() a própria empresa/pessoa (você) () o fornecedor () o comprador

5.1.1. Baseado em quais critérios?

() nos custos de produção

() vizinhança, concorrentes

() no meu preço de venda (ceasa atac.)

() em tabela pré-definida de qualidade/preço

() outros _____

5.2. Quem define o padrão de qualidade?

() a própria empresa/pessoa (você) () o fornecedor () o comprador

5.3. Existe contrato formal de compra/venda/entrega para a transação?

() Sim () Não

5.3.1. Se existe, quais os termos desse contrato? (*o que reza o contrato?*)

() preço () quantidade () qualidade () prazo de entrega () prazo de pagamento

() outros

6. EXISTÊNCIA E GRAU DE IMPORTÂNCIA DE ATIVO ESPECÍFICO

6.1. Identificação da(s) categoria(s) de especificidade de ativos envolvida(s) na transação:

Quais a(s) categoria(s) de especificidade de ativos existentes na transação? Quão importante é o ativo específico para a transação?

Categoria da Especificidade	Existência (S/N)	* Grau de Importância	Explicar
Especificidade de lugar (diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas). Se a uva é perecível, até quantos km compensa fazer a entrega. Qual a distância máxima de comercialização (Tn)			
Especificidade de ativos físicos (se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo). As benfeitorias feitas, se existem estruturas diferentes para variedades diferentes. Tem equipamentos que servem somente para uva? Valor (R\$)			
Especificidade de ativos humanos (relacionada ao capital humano). Existência de mão-de-obra treinada. Facilmente encontrada?			
Especificidade temporal (cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso). A comercialização está restrita a poucas semanas? Quantas?			
Especificidade de marca (relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado). Existe uma marca que seja considerada muito importante, Porque?			

* Indicar o grau de importância em ordem crescente.

7. FREQUÊNCIA DA TRANSAÇÃO

7.1. Indicação da frequência da transação:

(Indique com que frequência se dá a entrega/compra/venda do produto para um mesmo cliente/fornecedor)

Frequência	S/N	Explicar
Transação ocasional (melhor oferta) (vários compradores/vendedores)		
Transação recorrente (fidelidade) em todas as safras		

8. INCERTEZA NA TRANSAÇÃO

8.1. Ao entregar vender/comprar seu produto, você tem algum receio de não receber o valor estabelecido/ a quantidade e qualidade definidas?

() Sim () Não

Por que? _____

8.2. Os prazos de pagamento são respeitados?

() Sim () Não

Por que? _____

8.3. Os prazos de entrega são respeitados?

() Sim () Não

Por que? _____

8.4. As variedades que você precisa são sempre atendidas?

() Sim () Não

Por que? _____

9. FORMAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL

9.1. Identificação do grau de confiança existente entre os agentes do SAG:

9.1.1. Você comercializa com mais de um agente? Quantos? _____

Com que frequência você costuma se relacionar com o mesmo agente?

a) Mesmo cliente:

- () Nunca () Alta frequência (quase sempre)
() Ocasionalmente () Sempre (exclusividade)
() Moderada

9.1.2. Existe relação (convivência) extra-profissional (amizade) com seu cliente/fornecedor?

() Sim () Não Comentar: _____

9.1.3. Como são divididas as suas compras/vendas?

Na região (entorno): _____%

Fora da região: _____%

(Estado: _____% - Brasil: _____%)

9.1.4. Quanto à duração da relação comercial, qual o percentual de clientes/fornecedores com quem você se relaciona à:

Tempo	%	Tempo	%
Menos de 1 ano		De 5 a 10 anos	
De 1 a 3 anos		Mais de 10 anos	
De 3 a 5 anos			

9.1.6. Existem associações ou cooperativas entre os agentes (produtores/fornecedores/ clientes)?

() Sim () Não Comentar: _____

9.1.7. Em caso de SIM para a resposta anterior, você participa da associação/cooperativa?

() Sim () Não Por que?: _____

9.1.8. Existe algum tipo de parceria para suprir o mercado (*vários produtores se juntando para obter volume*) ?

() Sim () Não Comentar: _____

9.1.9. O Estado (*governos municipal/estadual/federal*) influenciam na comercialização?

() Sim () Não Comentar: _____

9.1.10. Você se sente protegido pelo aparato legal (*pelas leis existentes para o setor*)?

() Sim () Não Comentar: _____

9.2. Identificação do tipo de capital social existente na SAG:

(*percepção do pesquisador*)

Capital Social	Sim/Não
Capital Social Institucional (descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado)	
Capital Social Extra-comunitário (relações sociais geradores de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos).	
Capital Social Comunitário (corresponde às relações sociais comunitárias dos indivíduos, suas relações de confiança e reciprocidade dentro das comunidades).	

10. EXISTÊNCIA DE CONVENÇÕES

10.1. Qual o grau de importância atribuído à existência de normas de comportamento, códigos de conduta, tradições, reputação (baseada na honestidade e experiências passadas) e confiança, considerando os demais agentes do SAG. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 representa pouca relevância e 5, altíssima importância.

Em se tratando de confiança:

Agentes do SAG	Grau de importância				
	1	2	3	4	5
Fornecedor de insumos					
Produtor					
Associação de Produtores ou Cooperativa					
Agroindústria/Processamento					
Distribuição (varejo ou atacado)					
Consumidor Final					

10.2. Identificação das formas de convenção existentes:

Formas de convenções	S/N	Explicar
Convenção industrial: definição e implementação de normas técnicas padrão. Se os produtos são definidos de acordo com as regras. <i>(Existe exigência de características técnicas ou normas de produção?)</i>		
Convenção doméstica: a observação e a garantia da qualidade resulta de ligações duráveis entre atores econômicos, baseadas na tradição e na confiança em torno de pessoas ou marcas. <i>(Existe tradição (método) local na produção?)</i>		
Convenção cívica: adesão a um corpo de princípios sociais e valores públicos, como a preocupação pela defesa de uma região, preservação do ambiente, de um setor produtivo, das tradições, da cultura, do patrimônio, etc. <i>(Existe preocupação coletiva com o meio ambiente? Você participa da Festa da Uva?)</i>		
Convenção mercantil: a qualidade é definida através do funcionamento do mercado e o preço é o indicador privilegiado. Obs: resposta conforme questão anterior 5.2		
Convenção de opinião: para se coordenar, os atores têm em consideração a notoriedade, a reputação de empresas, de produtos ou marcas. <i>(Existe um produtor ou marca de referência?)</i>		
Convenção de inspiração: baseia-se na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras. <i>(Existe algum produtor inovador e segue-se o mesmo?)</i>		

11. ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

11.1. Identificação das estruturas de governança adotadas para a transação em análise:
Das transações abaixo, quais ou qual a empresa adota na comercialização do seu produto.

Estruturas de Governança	S/N	% de faturamento
Mercado, onde as trocas se realizam sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato.		
Mercado com garantias informais: onde as trocas no mercado ocorrem entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente.		
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.		
Acordos contratuais com garantias médias, ocorrendo da mesma maneira que a coordenação precedente (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.		
Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração): nesta coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, onde o bom funcionamento vem pelo fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade).		
Integração vertical: os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo.		

12. Qual a sua produção média anual de Uva? _____

Como você se classificaria no grupo de produtores de Uva da Região:

- () Muito bom 1
- () Bom 0
- () Média – 1
- () Abaixo da média
- () Muito abaixo da média

13. Informações adicionais:

- () Carro
- () Casa
- () Equipamentos
- () Trator

Preço do Kg de UVA atualmente: _____

Tem outra atividade além da UVA: _____

Relações de Poder

1) Vocês conseguem identificar alguma cultura que "compete" ou esta competindo na oferta de meeiros da viticultura?

2) Você possui vínculo de amizade com seu "meeiro"?

3) A quanto tempo você esta com seu atual "meeiro"?

() até 2 anos () 2 a 5 () 5 a 10 () 10 a 15 () mais de 15

4) Existe algum tipo de custeio da safra por parte dos atacadistas ou mateiros?

5) Quais a(s) categoria(s) das relações de poder existentes na transação? Quão importante é são para a transação?

Relações de Poder	Existência (S/N)	*Explique:
Coerção (existe algum tipo de ameaça quanto ao não cumprimento de prazos, ou algum tipo de retaliação por parte do atacadista?)		
Poder de Compensação (Existe algum tipo de compensação em virtude do cumprimento de metas?)		
Poder de Referência (Existe algum atacadista com uma marca conhecida para a qual vocês queiram fornecer suas uvas?)		
Poder de persuasão (Existe algum Atacadista que em virtude do seu tamanho, posição financeira torna-se mais interessante para transacionar sua uva?)		
Poder legítimo (Algum atacadista utiliza de contratos para regular sua transação?)		
Poder de Informação (Algum atacadista usa as informações do mercado para embasar a comercialização da uva?)		