

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E
SUSTENTABILIDADE**

Daiane Gonçalves de Carvalho

**A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA DE
FRUTAS VERMELHAS ORGÂNICAS DA REGIÃO DOS CAMPOS DE CIMA DA
SERRA (RS)**

**Porto Alegre
2019**

Daiane Gonçalves de Carvalho

**A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA DE
FRUTAS VERMELHAS ORGÂNICAS DA REGIÃO DOS CAMPOS DE CIMA DA
SERRA (RS)**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós Graduação em Administração da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientadora: Dra. Daniela Callegaro de Menezes

Área de concentração: Inovação, Tecnologia e Sustentabilidade

**Porto Alegre
2019**

CIP - Catalogação na Publicação

Carvalho, Daiane Gonçalves de
A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA CADEIA
PRODUTIVA DE FRUTAS VERMELHAS ORGÂNICAS DA REGIÃO DOS
CAMPOS DE CIMA DA SERRA (RS) / Daiane Gonçalves de
Carvalho. -- 2019.
126 f.
Orientadora: Daniela Callegaro de Menezes.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do
Rio Grande do Sul, Escola de Administração, Programa
de Pós-Graduação em Administração, Porto Alegre,
BR-RS, 2019.

1. Frutas Vermelhas. 2. Custos de Transação. 3.
Sustentabilidade. 4. Agronegócio. I. de Menezes,
Daniela Callegaro, orient. II. Título.

Daiane Gonçalves de Carvalho

**A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA DE
FRUTAS VERMELHAS ORGÂNICAS DA REGIÃO DOS CAMPOS DE CIMA DA
SERRA (RS)**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós Graduação em Administração da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração.

Aprovada em Porto Alegre, 10 de abril de 2019.

Profa. Dra. Daniela Callegaro de Menezes (UFRGS) – Orientadora

Prof. Dr. Antônio Domingos Padula (UFRGS)

Profa. Dra. Marcia Dutra de Barcellos (UFRGS)

Prof. Dr. Marcelo Silveira Badejo (FURG)

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, pois foi Ele quem permitiu que eu chegasse até aqui e não me deixou desistir nos momentos difíceis. Deus colocou pessoas maravilhosas no meu caminho e é a essas pessoas que deixo minha gratidão, por me acompanharem nesse período e contribuírem para essa realização.

Agradecimento muito especial ao meu amigo Giovani Kolling, a quem dedico este trabalho, por ter sido a primeira pessoa a me apoiar e incentivar, por me fazer acreditar e não desistir diante dos obstáculos. Pela a sua amizade, generosidade, paciência e ensinamentos. Sem dúvida é uma das melhores pessoas que tive o prazer de conhecer e conviver.

À minha família, pela compreensão dos meus pais Anamaria G. de Carvalho e Milton T. de Carvalho que pacientemente me acompanharam e pela força e apoio incondicional da minha irmã Luciana.

A Sra. Oneide Maria Citolin e à sua família, por me receberem em sua casa por esse período, sempre com tanto carinho e dedicação.

Agradeço a querida professora e orientadora Dra. Daniela Callegaro de Menezes, por ser essa pessoa iluminada, compreensiva e humana, que me recebeu de forma acolhedora quando eu mais precisei. Por ter acreditado em mim quando eu não acreditava, por ter olhado para o meu melhor.

Às colegas do PPGA, Elisa e Paola, com quem compartilhei momentos bons, risadas, angústias e aprendizados.

Aos amigos queridos Juliano Schmtiz, Ruth Cruz, Rosemeri Argenta e Sabrina Ciotta Pereira pela motivação.

Deixo também meus agradecimentos aos produtores que contribuíram com a pesquisa, sem a participação deles não seria possível realizar esse estudo. Agradeço pelo tempo que disponibilizaram, pelo conhecimento e experiências compartilhadas e por tão gentilmente me receberem.

RESUMO

A região dos Campos de Cima da Serra (RS), considerada um polo de produção para diferentes cultivos devido às condições climáticas propícias, tem buscado alternativas sustentáveis através da produção orgânica. A cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas ainda incipiente é uma opção que vem atraindo pequenos produtores, pois a produção desse grupo composto pela amora, mirtilo, framboesa e morango possui uma alta produtividade com boas perspectivas de retorno, devido ao seu elevado valor de comercialização. Além disso, tem se tornado relevante para o desenvolvimento econômico regional. No entanto, a sua participação ainda é muito pequena no mercado, enfrentando muitos desafios para uma coordenação eficiente. Assim, tendo como embasamento teórico a Economia dos Custos de Transação, a presente dissertação aborda sobre a influência que as dimensões dos ativos específicos, frequência, incerteza e os pressupostos da racionalidade e oportunismo possuem na cadeia. O estudo foi realizado dentro do método qualitativo, utilizando técnicas de coleta de dados como: entrevistas semiestruturadas com os produtores e aplicada uma escala de diferencial semântico, permitindo assim avaliar a percepção que eles possuem sobre os custos de transação. Os participantes também responderam a um questionário com perguntas direcionadas para traçar o seu perfil socioeconômico. Os resultados obtidos apontaram a existência de relações de dependência bilateral que, estão relacionadas à dimensão da incerteza e o pressuposto da racionalidade, gerando custos de transação através do oportunismo. Informações insuficientes sobre o mercado geram incertezas e impactam na racionalidade econômica, afetando a capacidade do desenvolvimento de ações estratégicas para a agregação de valor, abertura de novos mercados, prospecção de clientes e a realização de investimentos. Sendo essas variáveis elementos que contribuem para elevar os custos de transação através de ações oportunistas por parte do mercado. O aumento dos custos, baixos investimentos, a presença de intermediários, canais de distribuição restritos e pouca diferenciação do produto são fatores que estão atrelados à dimensão da incerteza e aos pressupostos comportamentais, caracterizando-se como elementos que influenciam em sua competitividade. Desta forma, a pesquisa possui implicações práticas ao identificar esses elementos que podem auxiliar os produtores no delineamento de estratégias para reduzir os custos de transação e aumentar a competitividade da cadeia. Além de implicações teóricas sobre cadeias de frutas vermelhas orgânicas no âmbito da administração, pois a maioria dos estudos sobre este tema ainda é direcionado para as áreas agrônomicas e de nutrição.

Palavras-chave: custos de transação, agronegócio, sustentabilidade, frutas vermelhas.

ABSTRACT

The region of Campos de Cima da Serra (RS) considered a center of production due to favorable climatic conditions for different crops has sought sustainable alternatives through organic production. The production chain of organic red fruits still incipient is an option that has attracted small producers, because the production of this group composed of blueberry, raspberry, blueberry and strawberry has a high productivity and good return prospects, due to its high commercial value. Moreover, it has become relevant to regional economic development. However, their market share is still very small, facing many challenges for efficient coordination. Thus, having the Theory of Costs of Transaction as a background, the present study discusses the influence that dimensions of specific assets, uncertainty and pre assumptions of rationality and opportunity, have over the chain. The study was carried out within the qualitative method, using data collection techniques such as: semi-structured interviews with the producers and applied a semantic differential scale for respondents, thus allowing them to evaluate the perception they have about transaction costs. Participants also answered a questionnaire with targeted questions to chart their socioeconomic profile. The results obtained pointed out the existence of bilateral dependency relationships that are related to the size of uncertainty and the presupposition of rationality, generating transaction costs through opportunism. Insufficient information about the market creates uncertainties and impacts on economic rationality, affecting the ability of developing strategic actions to add value, opening new markets, customer prospecting and investments. These variables are elements that contribute to raising transaction costs through opportunistic actions by the market. The increase in costs, low investments, the presence of intermediaries, restricted distribution channels and little product differentiation are factors that are linked to the uncertainty dimension and to the behavioral assumptions, characterizing themselves as elements that influence their competitiveness. Therefore, the research has practical implications at identifying those elements that can orient producers at delineating strategies to reduce costs of transaction and increase competitiveness through the chain. Such achievements are beyond practical and theoretical applications over organic red fruits' chain in the context of Business Administration, since the majority of studies on this field is directed to Agronomy Sciences and Nutrition.

Keywords: transaction costs, agribusiness, sustainability, red fruits.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Esquema da Indução das Formas de Governança.....	28
Figura 2 - Composição da região dos Campos de Cima da Serra (RS).....	50
Figura 3 - Processo de Entrevistas.....	52
Figura 4 - Principais canais de distribuição da cadeia de frutas vermelhas orgânicas	61
Figura 5 - Formato da comercialização das frutas vermelhas orgânicas	61
Figura 6 - Esquema da cadeia produtiva de orgânicos	63
Figura 7 - Cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra.....	63
Figura 8 - Radar dos custos de transação do produtor 1.....	85
Figura 9 - Radar dos custos de transação do produtor 2.....	86
Figura 10 - Radar dos custos de transação do produtor 3.....	86
Figura 11 - Radar dos custos de transação do produtor 4.....	87
Figura 12 - Radar dos custos de transação do produtor 5.....	87
Figura 13 - Radar dos custos de transação do produtor 6.....	88
Figura 14 - Radar dos custos de transação do produtor 7.....	89
Figura 15 - Radar dos custos de transação do produtor 8.....	89
Figura 16 - Radar dos custos de transação do produtor 9.....	90
Figura 17 - Radar dos custos de transação do produtor 10.....	91
Figura 18 - Radar dos custos de transação do produtor 11.....	91
Figura 19 - Radar dos custos de transação do produtor 12.....	92
Figura 20 - Radar das 24 variáveis identificadas dos custos de transação da cadeia de frutas vermelhas orgânicas	93
Figura 21 - Radar dos custos de transação da cadeia de frutas vermelhas orgânicas.....	93

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Síntese do referencial teórico	41
Quadro 2 – Descrição das categorias analíticas.....	55
Quadro 3 - Fontes dos custos de transação da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra	100

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Dados socioeconômicos dos produtores entrevistados	60
---------------------------------------------------------------------	----

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	12
1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA	15
1.2 OBJETIVOS	18
1.2.1 Objetivo geral.....	18
1.2.2 Objetivos específicos	18
1.3 JUSTIFICATIVA	20
2 REFERENCIAL TEÓRICO	21
2.1 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	21
2.2 A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	24
2.3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS.....	29
2.3.1 Oportunismo	30
2.3.2 Racionalidade Limitada.....	31
2.4 DIMENSÕES DAS TRANSAÇÕES	32
2.4.1 Frequência	33
2.4.2 Incertezas	34
2.4.3 Especificidade dos Ativos	35
2.5 CUSTOS DE TRANSAÇÃO E A COMPETITIVIDADE	37
3. MÉTODO	48
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	48
3.2 POPULAÇÃO	49
3.2.1 Técnicas de coleta	50
3.3 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DOS DADOS	54
4 ANÁLISE DOS DADOS E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	57
4.1 ANÁLISE DOS DADOS – ENTREVISTAS	57
4.2 DESCRIÇÃO DO PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS PRODUTORES DA CADEIA	59
4.2.1 Análise do Perfil Socioeconômico	62
4.3 CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA PRODUTIVA.....	63
4.4 DESCRIÇÃO DAS CATEGORIAS ANALÍTICAS	67
4.4.1 Caracterização da cadeia	67
4.4.2 Ativos Específicos	68
4.4.2.1 Subcategorias.....	69
4.4.3 Frequência	71
4.4.4 Incerteza.....	72
4.4.5 Oportunismo	76
4.4.6 Racionalidade limitada	77
4.5 A percepção dos produtores sobre os custos de transação	84
4.6 ANÁLISE DAS MÉDIAS DAS VARIÁVEIS DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	94
5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	97
5.1 RESGATE DO REFERENCIAL TEÓRICO	97
5.2 AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS	99
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	104

6.1 RESGATE DOS OBJETIVOS.....	104
6.2 CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS E PRÁTICAS.....	107
6.3 LIMITAÇÕES E OPORTUNIDADES FUTURAS.....	108
REFERÊNCIAS	110
APÊNDICE A - ROTEIRO DE ENTREVISTAS SEMIESTRUTURADAS	116
APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO SOCIOECONÔMICO DOS PRODUTORES.....	118
APÊNDICE C - ESCALA DE DIFERENCIAL SEMÂNTICO.....	119

1. INTRODUÇÃO

A iminência de um colapso ambiental pode possuir uma estreita relação com a produção mundial de alimentos. Danos induzidos pelo homem estão colaborando com as mudanças climáticas, gerando grandes desafios para o equilíbrio entre as necessidades da humanidade e a sustentabilidade (AGOVINO et al., 2018). Essa lacuna entre as demandas alimentares da população e a urgência na mitigação dos impactos ambientais, conduz a importantes reflexões sobre o futuro da agricultura. Apesar de importantes avanços estarem sendo feitos, através de tecnologias e inovações nos sistemas de produção convencional para reduzir os danos, ainda há muito por fazer.

De acordo com Pretty (2008), 1950-1960, é considerado um período em que emergiu o interesse em sustentabilidade na produção agrícola, em decorrência das preocupações ambientais. Desde então, essas preocupações acompanham o intenso avanço da agricultura, em que a produção mundial de alimentos cresceu 145%. Outros fatores como as mudanças no comportamento alimentar do consumidor e fatores econômicos e políticos, também contribuíram para que os sistemas de produção de alimentos venham sendo identificados como fontes consideráveis de danos ambientais. Elementos como irrigação de áreas, o aumento no número de máquinas agrícolas e o uso excessivo de pesticidas e fertilizantes, estão fortemente inter-relacionados com esses danos.

Diante desse cenário, a agricultura orgânica quando comparada com a agricultura convencional, vem ganhando espaço, devido a sua capacidade de gerar maiores impactos benéficos ao meio ambiente. Sendo regulada internacionalmente por diretrizes estabelecidas pela Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), pela Organização Mundial da Saúde e pelas Normas Básicas da Federação Internacional de Movimentos da Agricultura Orgânica (IFOAM), os parâmetros estabelecidos conduzem para uma prática direcionada a promover a preservação do meio ambiente, a saúde e a segurança alimentar (TUOMISTO et al., 2012).

A demanda pelos produtos orgânicos tem aumentado rapidamente em muitos países. A ausência de fertilizantes sintéticos e pesticidas químicos remete a ideia de que a produção orgânica influencia na qualidade nutricional dos alimentos e conseqüentemente gera benefícios para a saúde. Outros fatores como motivos ambientais e éticos também contribuem para a escolha por alimentos orgânicos (BAUDRY et al., 2015).

Seguindo essa tendência e compartilhando da concepção de sustentabilidade a cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas, localizada na região denominada como Campos de

Cima da Serra no Rio Grande do Sul, vem ganhando relevância no cenário econômico. A região também conhecida por suas baixas temperaturas no inverno, muitas vezes abaixo de 0°C, proporciona condições favoráveis para a produção de um grupo de frutas composto pela amora, framboesa, mirtilo e morango. Espécies como a amora-preta, por exemplo, que são originárias de regiões de clima temperado, embora seu cultivo seja possível em regiões subtropicais, é uma planta que exige muito frio. De maneira que a sua produtividade e qualidade dependerá da quantidade de horas frio, estima-se que as principais produzidas no Brasil demanda de 200 a 800 horas de frio abaixo de 7,2°C. De modo que, as condições climáticas de uma determinada região de cultivo são determinantes para o sucesso da produção (COSER et al., 2017).

Essas frutas possuem um alto valor agregado no mercado e seu cultivo vem despertando o interesse de pequenos e médios produtores familiares. Esse cultivo tem sido importante fonte de renda para os agricultores locais, que buscam a diversificação da produção.

A cadeia de frutas vermelhas orgânicas ainda é bastante incipiente, e vem buscando tornar-se competitiva dentro dos sistemas agroalimentares. Porém, o acesso a mercados e a canais de distribuição, fatores significativos nesse processo, ainda são restritos e as relações bilaterais caracterizam-se como predominante o que favorece as ações oportunistas do mercado. Assim como, as incertezas e o nível de informações inibem investimentos para a agregação de valor aos produtos, contribuindo para diminuir a autonomia do produtor e o aumentar os custos.

Diante disso, propõe-se esse estudo baseado na teoria da economia dos custos de transação, que busca identificar a influência que as dimensões dos ativos específicos: frequência, incerteza e os pressupostos comportamentais da racionalidade e oportunismo possuem na cadeia através da percepção dos produtores. Objetivando evidenciar quais atributos dos custos de transação são os elementos que geram mais custos e o impacto que possuem no desenvolvimento da cadeia.

Para realizar essa análise, o estudo será dividido da seguinte forma: pela introdução, a primeira seção apresenta a definição do problema e proposições através dos objetivos geral e específicos, assim como a justificativa da pesquisa; a segunda seção é composta pela revisão bibliográfica, que apresenta as principais referências da Nova Economia Institucional, da Economia dos Custos de Transação e uma exposição da temática competitividade buscando fazer uma interface com os custos de transação; a terceira seção apresenta os procedimentos metodológicos aplicados para realizar a pesquisa qualitativa exploratória; na quarta seção são apresentados os resultados e análise dos dados levantados; sendo na quinta seção realizada a discussão desses resultados, fazendo um resgate do referencial teórico e a sexta seção discorre

sobre as considerações finais do estudo, considerando também as limitações e oportunidades para futuras pesquisas.

1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

O agronegócio brasileiro possui uma parcela significativa na economia do país, segundo dados do Ministério da Agricultura (2017) no ano anterior sua participação no PIB (Produto Interno Bruto) foi de 23% a 24%. Com altos índices de produtividade, as projeções de crescimento são positivas, nesse contexto econômico a agricultura familiar é responsável por 38% do valor bruto gerado, desempenhando um papel decisivo no abastecimento do mercado brasileiro (EMATER/RS, 2017).

Nesse cenário, a cadeia produtiva de frutas vermelhas que é composta pelo morango, mirtilo, framboesa e amora-preta, vêm aumentando a sua participação no mercado. Economicamente sua produção é viável por possuir uma alta produtividade em pequenas áreas permitindo que o trabalho seja realizado através da mão de obra familiar, sem a necessidade de contratação de terceiros, dependendo da escala de produção (EMATER/RS, 2017). De acordo com Antunes (2013), a boa rentabilidade tem incentivado o cultivo como forma de diversificação, pois apresentam expressivo retorno econômico em pequenas áreas. O mirtilo, por exemplo, é altamente produtivo (possui produções de até 6kg por planta, cerca de 18 ton., por hectare).

Segundo Fachinello et al. (2011), no contexto da produção de frutíferas de clima temperado, as “frutas vermelhas”, ou *berries* têm se destacado no cenário nacional. É um mercado em ascensão e com alto valor agregado. Essa crescente demanda é também atribuída às suas propriedades antioxidantes e nutracêuticas (MANGANARIS et al., 2013).

Esse mercado tem despertado a atenção de produtores como uma nova opção de renda na fruticultura. O interesse do consumidor está associado a hábitos saudáveis e qualidade de vida. “Estudos de mercado têm projetado um crescimento de 12 a 15% para os próximos anos” (HOFFMANN e SEBEN, 2009). No entanto, essa é uma cadeia incipiente, a partir de 1990 é que as frutas vermelhas passaram a ser consideradas como culturas de expressão econômica no Brasil (ANTUNES e HOFFMANN, 2012). Já na região dos Campos de Cima da Serra, o cultivo intensificou-se a partir de 2001 (BIZOTTO, 2011). Por esse fato, mesmo com boas projeções, depara-se com muitos desafios, entre eles o de aliar a sustentabilidade e a competitividade.

Em termos de sustentabilidade, é perceptível a emergência de mudanças nos sistemas de produção agrícola, devido aos inúmeros impactos ambientais gerados. Pretty (2008) aborda que a sustentabilidade na agricultura está voltada para a necessidade de se desenvolver métodos e tecnologias que possibilitem produzir sem que haja degradação do meio ambiente. Essas técnicas devem ao mesmo tempo gerar produtividade e boa rentabilidade para os agricultores.

Impactos ecológicos incluem a perda de biodiversidade, poluição causada por produtos agroquímicos, perda e degradação do solo, a redução de polinizadores e riscos para a saúde humana (DELONGE et al. 2016),

No entanto, promover o uso de tecnologias e métodos de conservação do meio ambiente, conforme Agovino et al. (2018) implica em uma agricultura menos intensiva, ou seja, uma agricultura sustentável exige a redução da aplicação de pesticidas e fertilizantes. São muitos os efeitos nocivos ao meio ambiente decorrentes da produção agrícola intensiva.

Diante disso, as preocupações ambientais e de saudabilidade dos alimentos estão provocando mudanças nos padrões alimentares nas últimas décadas. Seguindo essa tendência, a agricultura orgânica vem sendo disseminada pelo mundo (MARQUES et al., 2013). A produção brasileira também está se adequando a essa nova realidade, com o aumento da oferta e demanda por produtos orgânicos, baseado nisso desde 1999 o Governo Federal tem desenvolvido um processo de regulamentação da agricultura orgânica (CANDIOTTO, 2018).

O mercado de produtos orgânicos está em pleno crescimento no mundo, segundo Sazvar et al. (2018) a sua movimentação é avaliada em torno de 50 bilhões de euros, hoje a demanda por esses produtos é mais concentrada nos mercados da Europa e América do Norte. O crescimento desse mercado justifica-se pelos potenciais benefícios da produção orgânica, que podem ser elencados da seguinte forma: a) econômicos: redução de custos, aumento da lucratividade, conservação de energia, fortalecimento da economia rural devido a uma maior empregabilidade; b) ambientais: mitigação dos efeitos nocivos, produtos mais saudáveis e duráveis; c) agrícolas: gera autossuficiência na produção agrícola, o aprimoramento de técnicas contra pragas e doenças e melhoramento na uniformidade da qualidade dos alimentos; d) sociais: impactos na geração de melhores empregos, educação e saúde pública (SAZVAR et al., 2018).

Além disso, a produção orgânica pode representar maior competitividade aos agricultores. Através de uma orientação para o mercado os produtores são induzidos a manter suas terras em boas condições agrícolas e ambientais, conforme normas e regulamentações pertinentes (LONGO et al., 2017).

Esse contexto demonstra a importância que a cadeia de frutas vermelhas orgânicas possui, por estar inserida em uma região que fornece condições climáticas para a produtividade e qualidade do produto. Além de caracterizar-se como um mercado em ascensão, devido ao crescimento da demanda por produtos com propriedades nutracêuticas e isentos de resíduos químicos. Representa uma oportunidade para pequenos produtores familiares, pois possui uma

boa rentabilidade em pequenas áreas para o plantio. Desta forma, tem se tornado relevante para o desenvolvimento socioeconômico sustentável na região.

Apesar das potencialidades a sua inserção no mercado ainda é pequena, pois o próprio produtor desconhece o elevado preço que a fruta possui. A falta de domínio sobre o mercado gera incertezas sobre as demandas e formas de agregar valor, restringindo os canais de distribuição e os investimentos. Fatores esses que elevam os custos da cadeia e limitam a sua competitividade.

A Economia dos Custos de Transação fornece uma importante abordagem teórica, proporcionando um entendimento sobre as implicações que esses fatores possuem sobre a organização das cadeias produtivas e como eles podem elevar os seus custos. Os pressupostos comportamentais da racionalidade limitada relacionam-se com a capacidade de tomadas de decisões sobre investimentos e a restrição de canais de distribuição abrem precedentes para ações oportunistas. Da mesma forma que a assimetria de informações é uma fonte geradora de incertezas.

Essa concepção aponta para elementos que são determinantes na competitividade de cadeias agroalimentares tendo a Nova Economia Institucional como arcabouço que permite a compreensão sobre a capacidade das organizações de desenvolverem ações estratégicas. A sua vertente a Economia dos Custos de Transação tem sido frequentemente aplicada em estudos sobre a coordenação dos sistemas agroindustriais. A qual considera que estruturas organizacionais eficientes são aquelas que possuem a capacidade de reduzir custos, e a sua governança perpassa pelo alinhamento com os atributos das transações, sob diferentes pressupostos comportamentais (ZYLBERSZTAJN, 1995). A eficiência caracteriza-se como um indicador de desempenho, assim a ECT pode ser amplamente utilizada para compreender a influência dos custos de transação na competitividade.

A aplicação da ECT no estudo sobre as estruturas de produção orgânica pode permitir identificar quais são as fontes dos custos de transação e como impactam no estabelecimento de vantagens competitivas. Porter (1985) considera que existem duas formas das organizações obterem vantagem competitiva, através da diferenciação ou os baixos custos. De maneira, que é importante distinguir produtos com valor agregado e produtos que são commodities, pois a vantagem competitiva será diferente em cada situação.

Segundo Porter (1992), “a vantagem competitiva não pode ser compreendida observando-se a empresa como um todo”. Ela possui origem em diversas ramificações que vão desde a produção ao marketing. Todas as atividades inerentes ao processo podem influenciar para a posição dos custos relativos e criar uma base para a diferenciação. Assim, a cadeia de

valor fragmenta as atividades que são estratégicas com a finalidade de analisar o comportamento dos custos e identificar atributos que sejam potenciais de diferenciação. Esse procedimento exige realizar um exame analítico de todos os processos organizacionais e a sua interação para explorar as fontes da vantagem competitiva.

Considerando que a cadeia de frutas vermelhas orgânicas possui um grande potencial de crescimento, sendo benéfica para a região, para o meio ambiente e para os consumidores. Compreender como ela pode tornar-se mais competitiva no mercado, oportunizando o seu crescimento e fortalecimento despertou o interesse por este estudo.

Diante do que foi apresentado, a Economia dos Custos de Transação fornece o arcabouço teórico para a análise que motivou a presente pesquisa. Desta forma, a proposta do estudo confronta-se com a seguinte problemática: Como os elementos da Teoria dos Custos de Transação influenciam a cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra (RS) a se estabelecer de forma competitiva no mercado?

1.2 OBJETIVOS

O objetivo geral e objetivos específicos foram definidos para responder a problemática à qual a pesquisa confronta-se.

1.2.1 Objetivo geral

Analisar a influência dos custos de transação na cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra (RS), a partir da percepção dos produtores.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Caracterizar a cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra (RS).
- b) Traçar o perfil socioeconômico dos produtores da cadeia.
- c) Apresentar a percepção dos produtores sobre cada uma das variáveis dos custos de transação.
- d) Identificar os elementos mais relevantes que contribuem para o aumento dos custos de transação.

- e) Analisar a relação entre os custos de transação e a competitividade da cadeia.

1.3 JUSTIFICATIVA

A região dos Campos de Cima da Serra (RS) possui sua base econômica predominantemente pautada no agronegócio, a região destaca-se por sua produção de maçã e de grãos, mas também possui condições favoráveis para a produção de outras espécies como as frutas vermelhas, que possuem um alto valor agregado. A região, segundo Faoro et al. (2018), detém aproximadamente 75% da produção nacional desse cultivo. A grande maioria das áreas é de produção convencional, no entanto vem despontando nesse cenário a iniciativa de produtores voltados para o conceito da sustentabilidade, através da produção das frutas vermelhas orgânicas. A formação dessa cadeia é ainda muito recente e encontra-se em uma fase de estruturação, buscando inserir-se e posicionar-se no mercado de orgânicos.

É perceptível que o agronegócio está em pleno crescimento na economia brasileira, o que vem demandando das cadeias produtivas dos sistemas agroalimentares uma adequada coordenação, para acompanharem o desenvolvimento econômico e tornarem-se competitivas. Conforme Farina (1999), tem se tornado cada vez mais comum o pensamento sobre a influência que diferentes formas de organizar a produção exercem na capacidade de se reagir diante das mudanças no ambiente competitivo, identificar oportunidades e desenvolver ações estratégicas. Assim como, diante da evolução do setor agrícola e dos novos desafios, uma gestão eficiente de cadeias agrícolas tem se tornado uma temática atrativa para pesquisadores e profissionais. Conhecer quais são os aspectos que influenciam nas tomadas de decisões, pode aumentar a eficiência e competitividade no mercado (BORODIN et al., 2016).

Considerando esses aspectos a motivação desse estudo está em compreender como a cadeia de frutas vermelhas orgânicas está se estruturando, quais são os seus gargalos e os elementos que estão limitando o seu crescimento em um mercado em ascensão. Baseada na Economia dos Custos de Transação busca-se evidenciar a influência que as suas variáveis possuem na competitividade da cadeia, o que permitirá identificar quais são os principais limitadores. Esse conhecimento será determinante para que os produtores possam elaborar estratégias para superar as barreiras de acesso a mercados e implementar uma coordenação eficiente que, promova vantagens competitivas para a cadeia.

O conteúdo gerado também contribuirá com o aporte teórico sobre a cadeia produtiva de frutas vermelhas, sobretudo orgânicas, que carece de pesquisas acadêmicas no âmbito mercadológico. Sendo, na grande maioria encontradas pesquisas nos campos agrônomo, de saúde e nutrição, necessitando ainda abranger outras áreas como da gestão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A contextualização teórica que segue nas próximas seções fundamenta a interface entre a Economia dos Custos de Transação e a sua aplicabilidade na cadeia produtiva relacionada à proposta de pesquisa.

2.1 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

A Nova Economia Institucional (NEI) possui suas bases fundamentadas no trabalho seminal de Coase (1937). Através de seus questionamentos sobre o papel da firma, levantou preditivos sobre a coordenação da alocação de recursos no mercado e seus custos de produção, sendo que a firma emerge como uma resposta que objetiva economizar em tais custos. Esses questionamentos preconizaram a origem ou o direcionamento da NEI, sendo esta um arcabouço teórico interdisciplinar com as áreas do Direito, Administração, Teoria das Organizações e Economia (ZILBERSZTAJN, 1995).

Referindo-se ao trabalho de Coase de 1937, Arrow apud Williamson (2000) aborda sobre a fundamental importância da Teoria da Firma. A firma passou a ser vista não só mais como uma função de produção, mas como uma estrutura de governança, com uma estrutura organizacional interna com propósito e efeito. Além dessa concepção, a Nova Economia Institucional advém de boas críticas da ortodoxia, as quais consideravam instituições como importantes e ao mesmo tempo suscetíveis para análise.

Entre os objetivos da Nova Economia Institucional está à preocupação de estudar as relações entre instituições e eficiência, na qual se identifica duas abordagens principais: o ambiente institucional e as instituições de governança (DA SILVA et al., 2012).

Para North (1991), um dos precursores da NEI, considera-se que “instituições são as restrições humanamente concebidas que estruturam a interação, humana” assim como política, econômica e social. São constituídas por restrições informais que consistem em sanções, tabus, costumes, tradições, códigos de conduta, assim como regras formais como constituições, leis, direitos de propriedade. O exercício desse papel pelas instituições pode representar um importante elemento na eficiência econômica e no desenvolvimento, ao reduzir o custo das interações entre os seres humanos (DE AZEVEDO, 2000).

As instituições possuem em sua essência condições para criar ordem e reduzir incertezas nas relações de troca. Concomitante com o padrão de restrições econômica definem os custos

de transação e produção, conseqüentemente, a lucratividade e a viabilidade de engajamento na atividade econômica. Sendo assim, são determinantes para a estrutura de uma economia. Conforme ocorre a evolução dessa estrutura, essa tem a capacidade de moldar a direção da mudança econômica no sentido do crescimento, estagnação ou declínio.

O autor ainda destaca que “o principal foco da literatura sobre instituições e custos de transação tem sido sobre instituições como soluções eficientes para problemas de organização em uma estrutura competitiva”. Ou seja, o objetivo central é compreender o papel das instituições em promover o desenvolvimento das organizações dentro da dinâmica da estrutura econômica (NORTH, 1991).

As questões norteadoras da NEI sobre o Ambiente Institucional e Instituições de Governança complementa-se pelo fato de tratarem de níveis analíticos diferentes de um mesmo objeto, que se refere à economia com custos de transação, na qual instituições são preponderantes no resultado econômico. As duas correntes da NEI delimitam conceitos comuns; em especial, custos de transação, instituições e organizações (FARINA et al., 1997).

Dos dois níveis analíticos distintos de ambiente institucional e estruturas de governança, diferencia-se entre macroinstituições as quais estabelecem as bases para as interações entre os seres humanos e as microinstituições que são aquelas que regulam uma transação específica. As macroinstituições exercem a relação entre instituições e desenvolvimento econômico. As microinstituições tem o enfoque predominantemente microanalítico (DE AZEVEDO, 2000).

No âmbito organizacional, mais especificamente na agricultura De Azevedo (2000) observa-se que a influência da NEI não decorre apenas da presença de instituições próprias do setor. Os sistemas agrícola e agroindustrial são áreas em que as instituições, em seus diversos níveis de análise, possuem um papel importante. Questões pertinentes ao Direito de propriedade da terra, políticas de preços mínimos, reforma agrária, assim como políticas de segurança alimentar, constituem elementos do ambiente institucional. Nesse caso refere-se à macroinstituições que possuem efeitos relevantes sobre as relações e ações entre indivíduos, associações, cooperativas ou empresas que fazem parte dos sistemas agroindustriais.

Em termos de microinstituições, as regras que regulam as ações entre as partes, no caso produtores agrícolas e agroindústria, são fundamentais para a eficiência e competitividade do sistema, pois buscam disciplinar o comportamento dos participantes. Promovendo uma melhor coordenação do que uma coordenação via sistema de preços.

A análise do ponto de vista de macroinstituições e microinstituições faz-se necessária devido às características dos produtos e transações dos sistemas agroindustriais. Elementos como: perecibilidade, custo do frete que eleva o preço dos produtos, assim como a qualidade e

regularidade dos insumos estabelecem uma relação de dependência entre diferentes elos de um sistema agroindustrial. Bem como, questões como um alto grau de incerteza sobre o mercado, qualidade dos produtos e a instabilidade de preços que são consequências de fatores como sazonalidade e intemperes climáticas. Nesse contexto de incerteza e dependência, o papel das instituições torna-se ainda mais relevante (DE AZEVEDO, 2000).

Segundo Zylbersztajn (1995), os estudos desenvolvidos da Nova Economia Institucional abriu espaço para aplicabilidade no campo do agribusiness, questões relacionadas à estrutura das corporações, no que tange aos contratos, integração vertical e demais formas de governança de sistemas produtivos foram incorporados. O autor desenvolveu uma pesquisa sob a perspectiva dos custos de transação, com o objetivo centrado na proposição de um modelo analítico para sistemas de agribusiness, baseado na Economia dos Custos de Transação e direcionado para diferentes arranjos de governança. Do qual concluiu que “a Economia dos Custos de Transação permite formular e testar hipóteses a respeito da organização de sistemas em geral e de agribusiness em particular, com possibilidades de aplicação em coordenação e competitividade de sistemas produtivos”. Sendo assim, é possível evidenciar a contribuição da NEI e da Economia dos Custos de transação para o desenvolvimento do setor agrícola.

No que concerne às abordagens da NEI, as questões que se referem aos Atores Humanos é uma temática considerada um importante atributo na agenda de pesquisa. Está relacionada ao comportamento dos atores, mais especificamente as condições de cognição, e autointeresse. Nos aspectos sobre a cognição, devido à racionalidade limitada e a complexidade dos contratos, esses são inevitavelmente incompletos. Consequentemente, abre margens para o autointeresse em ações oportunistas nas transações. (WILLIAMSON, 1991, 2000; 2010).

Dentro das proposições da (NEI) Coase (1998) também aborda a respeito da existência da relação de dependência entre o bem estar da sociedade, o fluxo de bens e serviços e da produtividade do sistema econômico. Coase considera que existe ainda uma visão reducionista a respeito das instituições como determinantes no desempenho de uma economia, que ainda dá sustentação a NEI.

O autor traz uma importante reflexão sobre esse aspecto, da necessidade de um olhar mais abrangente, pois além da formalização da teoria, a visão estática que se tem desenvolvido sobre o funcionamento do sistema econômico tem perdurado ao longo dos anos. Chama a atenção para o fato de que não limitamos nossa análise ao que acontece dentro de uma única empresa. Compreender os custos de coordenação dentro de uma empresa e o nível de custos de transação demanda compreender a sua interação com outras empresas, sua capacidade de compra e fornecimento de insumos. É uma análise de uma estrutura inter-relacionada complexa.

Além dessa dinâmica entre empresas, existe a influência das leis, do sistema social, cultural e fatores tecnológicos. Constituído-se um conjunto complicado de inter-relações que será necessário muito trabalho e um longo período para descobrir. E somente quando isso acontecer, toda a economia se tornará o que hoje chamamos de Nova Economia Institucional. Coase (1998) não vê essa mudança como sendo uma afronta à economia dominante, mas como consequência de adotar abordagens diferentes como já vem acontecendo.

2.2 A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é considerada como sendo parte da Nova Economia Institucional (WILLIAMSON, 1985), uma vez que a NEI está preocupada com as origens, a incidência e as ramificações dos custos de transação. (WILLIAMSON, 1979).

O ambiente institucional é dinâmico, devido a esse fator em resposta as mudanças que ocorrem, estudar a reestruturação dos sistemas produtivos, demanda compreender a organização da produção como um fator interno da estrutura organizacional, que resulta da relação entre as partes de um determinado contexto institucional. De maneira que se tem na Economia dos Custos de Transação a principal referência para esse tipo de análise. A ECT proporciona o embasamento teórico necessário para avaliar uma transação, na qual a forma organizacional é uma variável de escolha. Transações são caracterizadas pela interação entre as partes envolvidas, as quais estão expostas ao risco do não cumprimento de elementos previamente acordados em suas relações de troca. No entanto, as partes buscam precaver-se criando mecanismos de proteção e estruturas de governança que objetivam reduzir os riscos e suas consequências. Explicar esses mecanismos é o propósito fundamental da ECT. Pois, quanto menores forem os riscos isso implicará na redução dos custos de transação, de forma, que esse representa um elemento de eficiência na concorrência entre empresas (FARINA et al., 1997).

Inicialmente definida como uma explicação para a escala e o escopo da empresa, a ECT tem como finalidade analisar diferentes relações econômicas, que vão desde a integração vertical e lateral até preços de transferência, finanças corporativas, marketing, organização do trabalho, contratos comerciais de longo prazo, franquias, regulamentação, corporações multinacionais, entre muitas outras relações contratuais. As principais concepções e previsões da ECT estão ganhando maior notoriedade, principalmente, no que se refere à importância de governar transações (SHELANSKI e KLEIN, 1995).

Segundo Williamson (1991), a economia dos custos de transação possui um aporte teórico inspirado no trabalho de Commons (1934), Coase (1937), Barnard (1938), Hayek (1945), Simon (1947; 1962), Chandler (1962) e Arrow (1962; 1969).

Coase (1937) introduziu o conceito de custos de transação para o estudo da organização das empresas e do mercado. Considerando a empresa e o mercado como métodos alternativos de coordenação da produção levantou uma questão que julgava ser uma lacuna na literatura, sobre como ocorre o processo de decisão de usar um modo ao invés do outro. Se para determinados fins a alocação de recursos ocorre por meio do mecanismo de preços ou se para outros fins depende do empresário. Para explicar a base sobre a qual, na prática, esse processo de tomada de decisão entre alternativas acontece o conceito faltante era o custo de transação.

O tema levantado deu início a uma sequência de estudos, posteriormente, a questão foi reformulada e passou a ganhar maior relevância. Ao reformular o problema da externalidade em termos contratuais dentro da lógica do raciocínio de custo zero de transação, conclusões contrárias aos custos de transação zero emergiram. A partir disso novas abordagens foram sendo incorporadas a ECT como os debates sobre os custos positivos de transação, a aplicação da lente do contrato/governança à integração vertical e os modos alternativos de governança (mercado, híbrido e hierarquia). De maneira que a economia dos custos de transação não só possuem muitas aplicações dentro do campo da organização industrial, mas também dentro da maioria dos campos aplicados da economia (WILLIAMSON, 2010).

Assim, para se realizar uma avaliação precisa das instituições do capitalismo, não pode ser negada a importância central que os custos de transação possuem. Os custos de transação diferem dos custos de produção, eles podem ser definidos como os custos de funcionamento do sistema econômico. As pesquisas empíricas desenvolvidas sobre custos de transação, geralmente, não tem como objetivo medir esses custos diretamente. Focam seus esforços em identificar se as relações organizacionais que incluem as práticas de contratação e estruturas de governança estão alinhadas com os atributos das transações, estando em consonância com o previsto pelo raciocínio do custo de transação ou não. Bem como contrato explícito ou implícito e seus custos de transação dos tipos *ex ante* e *ex post* que são utilmente distinguidos (WILLIAMSON, 1985).

São considerados como custos *ex ante* aqueles custos de preparar, negociar e salvar um acordo. Os custos *ex post* referem-se aos custos de ajustamentos e adaptações oriundos, quando ocorrem discrepâncias ou alterações inesperadas na execução de um contrato. Podendo caracterizá-los como os custos necessários para conduzir o sistema econômico (ZILBERSZTAJN, 1995).

Os Custos de transação podem ser determinantes nas estruturas de governança e nas relações contratuais existentes em uma transação. A estrutura de governança utilizada, conforme cada relação contratual, possui influência direta no desempenho da transação e conseqüentemente nos custos incorridos. Para essa tomada de decisão é necessário atenção aos atributos definidores das transações. As três dimensões críticas para caracterizar as transações são o grau de incerteza, a frequência com que a transação se repete e os investimentos nos ativos específicos. Uma estrutura de governança faz parte do problema de otimização e deve possibilitar a redução de despesa, atenuar o oportunismo e infundir confiança (WILLIAMSON, 1979).

Analisar a eficiência organizacional perpassa pelos custos de governança, assim como os custos de produção. As transações comerciais envolvem esforços essenciais, que são economizar nas despesas de produção e economizar nos custos de transação. O momento em que os custos de transação são insignificantes, a decisão de comprar, ao invés de fazer, passa a ser plausível. Dentro da perspectiva de economizar nos custos de produção e transação, promover a economia nos custos de transação, essencialmente, está relacionado entre racionalidade limitada e oportunismo. Para manter a estrutura de governança constante, esses dois objetivos estão em tensão, à medida que um reduz o outro aumenta. Assim, todos os esforços na implementação de estratégias serão inválidos, se houverem excessos de custos significativos na produção, distribuição ou organização. “Essa é a mensagem central e imutável da perspectiva da economia de custos de transação” (WILLIAMSON, 1991a).

A decisão de governança de uma empresa não somente tem a capacidade de influenciar nos custos, mas também representar um importante determinante de valor. Podendo proporcionar ganho em eficiência organizacional, capacidade adaptativa, redução das incertezas e da assimetria de informações. (RINDFLEISH e HEIDE, 1997).

Os custos de transação não correspondem apenas ao uso do mercado, mas também é inerente a forma organizacional, correspondendo também aos custos internos necessários para o seu funcionamento. Podendo ser considerados todos os custos que não estão diretamente relacionados à transformação tecnológica do produto. Entre a definição como custos podem ser elencados aqueles gerados através da elaboração e negociação de contratos; mensuração e fiscalização de direitos de propriedade; monitoramento do desempenho e da organização de atividades. No entanto, um dos fatores mais relevantes nos custos de transação está diretamente relacionado às mudanças no ambiente econômico.

A eficiência de uma determinada estrutura de governança é determinada pela sua capacidade de resposta às mudanças. Desequilíbrios no mercado ocasionados por mudanças no

ambiente econômico podem representar oportunidades de ganhos financeiros extraordinários. As organizações que possuem capacidade de rápida adaptação e uma adequada gestão das contingências levam vantagem sobre as demais. Enquanto que ineficiência de adaptação implicará em perdas de oportunidades e lucro, o que incorrerá em custos de transação (FARINA et al., 1997).

Zilbersztajn (1995) apresenta na Figura 1 uma representação do alinhamento das estruturas de governança com os fatores condicionantes teóricos. O autor indica três grupos de fatores condicionantes das formas eficientes de governança:

O primeiro grupo é considerado como central da ECT o qual é composto pelas características das transações.

- **Frequência:** o quanto uma transação é recorrente poderá influenciar na decisão dessa ser incorporada a etapa produtiva sem que isso comprometa a eficiência relacionada à escala. Também está associada em determinar a relevância da identidade dos atores que participam da transação.

- **Risco:** quando relacionado ao oportunismo influenciará no aumento de custos das transações, o que motivará a busca por formas alternativas de governança.

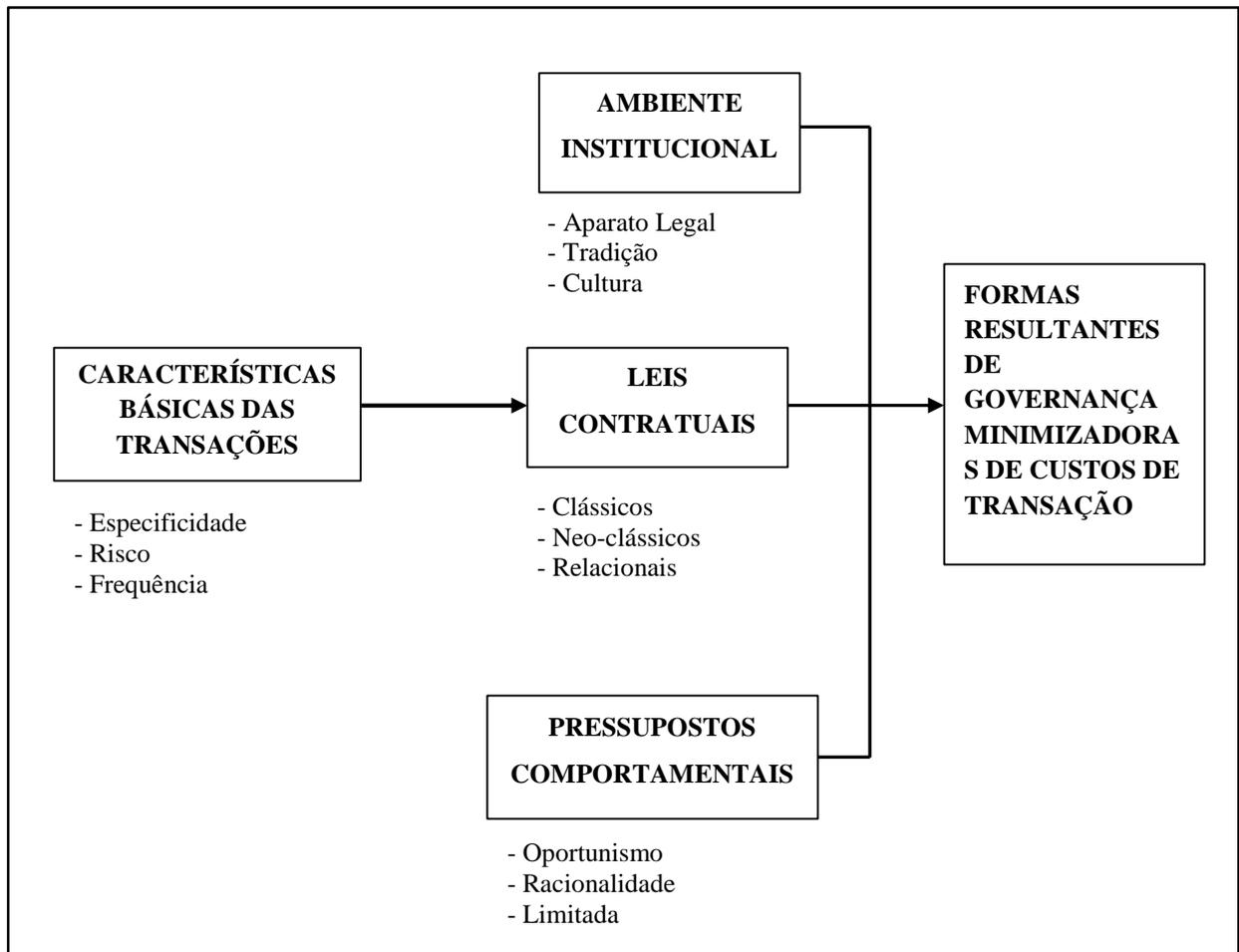
- **Especificidade dos Ativos:** é considerado determinante na forma de governança, pois ativos mais específicos estão ligados a formas de dependência bilateral que irá determinar qual a melhor forma organizacional. A importância dos ativos específicos se dará, conforme estiver associado às ações oportunistas dos atores, que podem trocar a relação de dependência frente a uma possibilidade de obter vantagens sobre a outra parte.

O segundo grupo é composto pelo ambiente institucional, que o autor denomina como aspectos da tradição legal, existência de leis de proteção intelectual, tradições de arbitragem usadas para a resolução de disputas, aspectos culturais entre outros.

O terceiro grupo refere-se aos fatores relacionados aos pressupostos comportamentais, o oportunismo e a racionalidade limitada, associados à incompletude dos contratos e riscos.

O modelo apresentado por Zilbersztajn (1995) caracteriza os principais fatores, conforme a ECT, que influenciam na escolha de uma estrutura de governança adequada para cada tipo de transação, com a finalidade de reduzir custos e obter uma melhor eficiência organizacional. A Economia dos custos de transação é direcionada para as empresas e possui uma orientação microanalítica, buscando nas empresas suas referências que possibilitem a sua aplicabilidade.

Figura 1 - Esquema da Indução das Formas de Governança



Fonte: Zilbersztajn (1995).

Para Hobbs (1996) a nova economia institucional e a análise dos custos de transação fornecem embasamento para compreender como as empresas se organizam, a forma como interagem entre elas e a coordenação vertical dentro da cadeia de suprimentos. Com o foco nos custos de transação e sua redução no gerenciamento da cadeia, esses interesses estão direcionados em melhorar a eficiência e obter vantagem competitiva no mercado. O autor destaca que “Relações adversárias ao longo da cadeia de suprimentos aumentam os custos de transação. A cooperação, o trabalho em equipe e o rápido intercâmbio de dados entre as empresas de uma cadeia de suprimentos reduzirão os custos de transação”.

Para Schubert e Waquil (2014) a teoria dos custos de transação, apesar de suas contribuições serem recentes nos estudos sobre a agricultura, muitos trabalhos tem surgido nas últimas duas décadas com o objetivo de compreender os custos de transação e suas aplicações que transpõem as questões apenas monetárias relacionadas ao mercado, o lucro propriamente dito. Considerando esta como uma abordagem teórica que possibilita à observação das características dos ambientes institucionais, a recorrência das transações, as relações entre os

agentes e a especificidade dos ativos, permitindo entender a conformação das Estruturas de Governança das cadeias produtivas.

2.3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

São definidos como pressupostos comportamentais o oportunismo e a racionalidade limitada, assim como as dimensões das transações é composta pela a especificidade de ativos, frequência e incerteza. Esses são fatores dentro da economia dos custos de transação que determinam a escolha da forma organizacional referente a uma transação (FARINA et al., 1997).

A ECT busca demonstrar o homem em sua essência, em aspectos cognitivos e de autointeresse, com base nos dois pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e do oportunismo. A racionalidade limitada descreve a capacidade do ser humano como racional, porém com limitações, enquanto que o oportunismo objetiva os interesses próprios. Os pressupostos comportamentais implicam nas questões contratuais como: a) os contratos como sendo complexos e inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada; b) contratos são suscetíveis ao oportunismo; c) o valor agregado usado pela organização terá como finalidade economizar em racionalidade limitada e proteger transações contra os riscos do oportunismo (WILLIAMSON, 1991b).

No que concerne à racionalidade limitada como pressuposto comportamental dentro da ECT, duas questões são pertinentes. Primeiramente, a interpretação de que é uma indicação de estupidez por parte dos atores econômicos, está incorreta. A racionalidade implícita corresponde à existência de certos limites físicos da capacidade humana de processar informações. Sendo que os tomadores de decisão são intencionalmente racionais, porém de forma limitada, essas limitações incluem deficiências como excesso de confiança, pontos cegos competitivos e avaliação imprópria de ganhos e perdas, que podem comprometer uma transação. E um segundo ponto, confere sobre a aparente contradição entre o conceito de racionalidade limitada da ECT e as referências mais recentes à clarividência. Sendo que a clarividência consiste na capacidade de prever situações futuras em uma transação, contrário a concepção de que o ser humano possui limitações cognitivas que não permitem essa antecipação. Assim, a racionalidade limitada e a incapacidade resultante dela de escrever contratos abrangentes, permanecem uma parte importante da ECT (RINDFLEISCH E HEIDE, 1997).

Conforme Farina et al. (1997), “o ponto de partida para a existência de custos de transação é o reconhecimento de que os agentes econômicos são racionais – porém limitadamente – e oportunistas”. No que tange a racionalidade limitada, os contratos sempre serão incompletos devido à impossibilidade dos agentes anteciparem todas as condições futuras relativas ao contrato. Quanto ao oportunismo as renegociações dos contratos devido às contingências não antecipadas, tornam vulneráveis as partes envolvidas na transação ao comportamento aético.

Compreender a dimensão que os pressupostos comportamentais podem gerar em termos de custos de transação, é determinante dentro da ECT.

2.3.1 Oportunismo

Segundo Artz e Brush (2000), os contratos podem ser considerados como ferramentas imperfeitas para controlar o oportunismo. Os contratos relacionais podem conter algum comportamento oportunista, no entanto o oportunismo residual significativo pode se manter.

Nos contratos relacionais em que os ajustes ocorrem periodicamente, podem incorrer em custos de barganha *ex post* significativos, além dos custos *ex ante* de estabelecer inicialmente o contrato. Os custos *ex post* de renegociar e ajustar periodicamente esses contratos abrem precedentes para comportamentos oportunistas. A capacidade para mitigar o oportunismo através de contratos é limitada pelos custos de redigir e ter garantias de que os acordos contratuais serão cumpridos. Esses fatores se agravam, conforme a complexidade e a incerteza existente na transação (MASTEN et al., 1991).

O oportunismo pode ser entendido como uma suposição de que, partes envolvidas em uma transação podem aproveitar-se de uma determinada situação para atender interesses próprios. Fato esse que compromete a confiança, por não se saber quem é confiável e quem não é. O oportunismo também pode incluir comportamentos fraudulentos e atos ilícitos para o alcance de objetivos em benefício próprio (RINDFLEISCH e HEIDE, 1997).

Conforme a ECT, são definidos três níveis de comportamento autointeressado que corresponde ao oportunismo, que são:

- Oportunismo ou autointeresse forte. Nesse caso o comportamento egoísta das partes envolvidas é inerente, não haverá restrição para atitudes como mentir, enganar, trapacear para alcançar seus interesses. O oportunismo pode ser classificado temporalmente como: *ex ante* e

ex post, em que o comportamento oportunista ocorre antes ou durante a vigência da transação, respectivamente.

- Autointeresse simples ou sem oportunismo: Pressupõe-se que o que foi acordado será cumprido durante a vigência do contrato, as partes possuem interesses próprios, mas mantem o cumprimento dos termos.
- Obediência ou ausência de autointeresse: possui uma conotação utópica, pode incorrer em ações individuais que não são coordenadas pelo indivíduo, mas sim por uma entidade externa a ele, como governo ou ideologia.

Dentro desse contexto em ações oportunistas os atores econômicos podem aproveitar-se de informações privilegiadas em detrimento de seus interesses. Porém, a economia ortodoxa não prevê a possibilidade desse comportamento aético. Em um mundo de racionalidade forte ou ilimitada, os contratos são completos e não há margens para a ação oportunista *ex post*. Em casos de descumprimento dos termos acordados, existe o respaldo do sistema judiciário sem incorrer em custos. Desta forma, é plausível que o pressuposto do oportunismo tenha sido incorporado a ortodoxia, após se moderar a ideia de informação perfeita. A relevância do pressuposto comportamental de oportunismo está na suposição da ocorrência de problemas oriundos da incompletude dos contratos. Implicando que indivíduos aproveitem de uma renegociação, para ter uma conduta aética de maneira a prejudicar a(s) sua(s) contraparte(s) na transação (FARINA et al., 1997).

2.3.2 Racionalidade Limitada

A racionalidade limitada é o pressuposto sobre a capacidade cognitiva e os limites de racionalidade em um processo de tomada de decisão. Mesmo havendo a intenção de agir racionalmente esta é sobreposta por uma condição de restrição no processamento de comunicação e informações. Conforme a ECT, esses fatores podem comprometer o desempenho de uma transação em ambientes incertos quando não é possível especificar os cenários que envolvem uma troca *ex ante* (corresponde à incerteza ambiental) e a execução não pode ser facilmente verificada *ex post* (corresponde à incerteza comportamental) (RINDFLEISCH e HEIDE, 1997).

No que tange a racionalidade dentro da teoria econômica Farina et al. (1997) apresentam três níveis distintos de racionalidade:

- Maximização (ou racionalidade forte): esse conceito tem como premissa que os indivíduos possuem condições de absorver e processar toda a informação disponível e, dessa forma, capazes de terem um desempenho superior em seus objetivos para maximizar lucro, receita ou qualquer outro similar.

- Racionalidade limitada (ou racionalidade semiforte): esse conceito está conectado ao pressuposto de oportunismo e sustenta a ECT. Ele assume que os indivíduos possuem capacidade de tomar decisões de forma racional, mas seu desempenho para obter informações necessárias para obter aquilo que considera melhor (nesse caso o maior lucro possível para a sua empresa) é inferior e/ou com maiores custos. Isso é consequência de sua restrição cognitiva.

- Racionalidade orgânica (ou racionalidade fraca): considera que a capacidade racional dos indivíduos é insuficiente para a resolução das contingências contratuais *ex post*.

A classificação dos tipos de racionalidade auxilia na compreensão do comportamento dos indivíduos diante da incompletude dos contratos e a sua capacidade de antever circunstâncias de risco. Segundo Barros (2007), “a racionalidade é definida como uma relação de adequação (eficácia) entre fins pré-estabelecidos e meios para atingi-los”. Para (Simon, 1978) no passado a economia não dava a devida importância de como ocorre o processo que o homem racional utiliza para tomar decisões de alocação de recursos.

O pressuposto de racionalidade limitada, que corresponde a uma característica dos atores econômicos diferencia-se da dimensão incerteza, a qual corresponde a uma característica do ambiente que ocorre uma transação. Os limites à racionalidade são considerados como a incapacidade de resolver problemas complexos, mesmo que diante de cenários de certezas. Incerteza e racionalidade limitada estão relacionadas pelo fato de que, “a primeira torna os problemas econômicos especialmente complexos, revelando os limites da capacidade cognitiva dos agentes”. No entanto, é importante ressaltar que apesar da capacidade limitada, os atores econômicos são racionais e buscam da melhor forma possível utilizar seus recursos para atingir seus objetivos. E diante do contexto da incompletude dos contratos eles desenvolvem estruturas de governança que permitam superar as contingências (DE AZEVEDO, 2000).

2.4 DIMENSÕES DAS TRANSAÇÕES

A incerteza, frequência e especificidade dos ativos são considerados os principais atributos da ECT (WILLIAMSON 2008).

A economia dos custos de transação tem a transação como unidade básica de análise.. Consideradas como críticas para descrever as relações contratuais, àquelas transações que possuem um grau de incerteza em um nível intermediário ou alto é que são as mais relevantes. A dimensão dos ativos específicos refere-se aos tipos de investimentos realizados pelos fornecedores. Enquanto à frequência está relacionada diretamente à atividade do comprador no mercado, se esta é recorrente ou ocasional. Não havendo distinção de transações para aplicar as três dimensões (WILLIAMSON, 1979).

Destas, a especificidade de ativos possui a maior relevância para examinar a governança das relações contratuais (WILLIAMSON, 1991^a). É considerado o atributo que assume o papel principal da ECT (FARINA et al., 1997).

Assim como, as transações não são iguais, as estruturas de governança são distintas para reger cada transação, como mercado spot, contratos ou integração vertical. Essas diferentes formas são constituídas - pelas variáveis das transações que são elementos explicativos dos custos de transação. Cada variável caracteriza uma diferente dimensão das transações, dentro da estrutura de governança construída para reduzir tais custos. A primeira dessas variáveis na ECT, a frequência da transação, representa repetição e regularidade de uma transação. A segunda atribuída à incerteza está relacionada a circunstâncias futuras desconhecidas ou instabilidades que podem influenciar na transação. A terceira variável, a especificidade dos ativos, possui grande importância dentro da ECT, e “recebe, uma caracterização precisa, mensurável e, portanto, utilizável para verificações empíricas e predições”. As três dimensões são determinantes para se caracterizar uma transação, o que possibilita a conformação de uma estrutura de governança, com a finalidade de reduzir os custos de transação (FARINA et al., 1997).

2.4.1 Frequência

Conforme Farina et al. (1997), a recorrência que uma mesma transação acontece é pertinente para determinar qual estrutura de governança é mais adequada para essa transação. A relevância dessa dimensão implica em duas questões centrais: custos e reputação. Em relação aos custos, eles são diluídos na adoção de um mecanismo complexo por várias transações. Quanto à reputação, pode possibilitar a construção de uma imagem e vínculo. A reputação, especificamente, interage com as outras dimensões de especificidade de ativos e incerteza. As transações também possuem diferentes níveis de frequência, elas podem ocorrer uma única vez ou serem regulares, sendo que a interface entre frequência e a especificidade dos ativos será

definida pela recorrência. Além disso, Zylbersztajn (1995) aborda que quanto maior for a especificidade do ativo a tendência é que a transação seja mais habitual, devido a dependência bilateral que se estabelece.

Ainda no que referem-se as demais dimensões, a repetição de uma transação permite que as partes tenham um conhecimento mais aprofundado uma das outras, reduzindo assim as incertezas. Também possibilita a construção de uma reputação sobre uma marca, criando assim um ativo específico e relações de confiança (FARINA et al., 1997). Esses aspectos criam condições para reduzir a assimetria informacional, essencial no período *ex ante*, pois diminui a incompletude dos contratos e seus custos de ajustes. Sendo esses fatores que implicam diretamente na definição da estrutura de governança e nos custos de transação (SCHUBERT e WAQUIL, 2014). Referente às implicações contratuais Farina et al. (1997) corroboram que “os custos de redação do contrato, de coleta das informações relevantes, de monitoramento e de adaptação às mudanças de ambiente se diluem com o aumento da frequência das transações”.

De Azevedo (2000) discorre que quanto maior for a frequência maior será a possibilidade de reduzir os custos para evitar o comportamento oportunista, pois diminui os custos fixos médios relacionados à coleta de informações e a elaboração de um contrato complexo. Assim como, conforme as partes desenvolvem uma reputação, isso limita o interesse em praticar uma ação oportunista que interrompa a recorrência das transações.

2.4.2 Incertezas

A dimensão incerteza estará diretamente relacionada aos custos internos da organização quando as transações são diferenciadas, seja por sua localização ou características em relação às outras atividades que a empresa está habituada. Assim como, as transações mais complexas ou incertas demandam maior atenção e tendem a ser mais caras para administrar. Quanto maior o conhecimento e domínio sobre uma operação, maior será o desempenho de monitoramento e supervisão. Assim, transações que são similares àquelas que a empresa já conhece são mais prováveis de serem incorporadas (MASTEN et al., 1991).

Ao referirem-se aos efeitos da incerteza ambiental, Rindfleisch e Heide (1997) abordam que o impacto que ela possui nas decisões de governança gera dúvidas. Conforme a ECT, um dos efeitos da incerteza externa implica na incapacidade de formular um contrato abrangente. Em decorrência disso, problemas de adaptação podem surgir, envolvendo custos potenciais de transação como condicionantes para mudar as circunstâncias. A existência de ativos específicos pode representar um problema de adaptação. Nas situações em que “os ativos específicos

dificultam a substituição de um parceiro de troca, devido a um alto nível de custos de mudança, os pedidos de adaptação podem ser oportunisticamente explorados”. Quando não há ativos específicos envolvidos, a substituição de um parceiro de troca pode ser uma solução para o problema de adaptação.

Não há dúvidas de que é mais simples realizar transações em situações ausentes de riscos e incertezas. A incerteza decorre do desconhecimento de circunstâncias futuras, muitas vezes oriundas da assimetria de informações e conseqüentemente resulta na incompletude contratual. Ela está diretamente conectada ao pressuposto comportamental da racionalidade limitada, pois diante da complexidade que a incerteza exerce no processo de elaborar um contrato ausente de uma capacidade cognitiva ilimitada, amplia essa incompletude. A incerteza possui um papel importante na distinção das estruturas de governança, definida conforme a sua vulnerabilidade à variação dos eventos (FARINA et al., 1997).

A incerteza promove a ampliação das lacunas que os contratos não têm capacidade de prever. O que abre mais espaço para renegociações. Quanto maior esse espaço, mais suscetíveis às perdas resultantes de comportamento oportunista as partes se tornam (DE AZEVEDO, 2000).

2.4.3 Especificidade dos Ativos

A economia dos custos de transação atribui à variação na especificidade dos ativos, como sendo o fator mais relevante por diferenças de custos entre as transações. Esse aspecto influencia diretamente no aumento progressivo das relações bilaterais. O motivo se dá pelos interesses entre as partes manterem a continuidade das transações. Porém, ao mesmo tempo emergem problemas de adaptação em contratos bilaterais devido às contingências. Diante disso, formas mais complexa de governança são estabelecidas, conforme a especificidade dos ativos se aprofunda (RIORDAN e WILLIAMSON, 1985).

Entre as dimensões críticas da economia de custos de transação a condição da especificidade do ativo e os distúrbios discrepantes, os quais exigem adaptações não programadas, têm sido preponderantes para a compreensão da governança e as relações contratuais. O fato desses ativos não poder ser replantado para usos alternativos sem que incorra em perdas torna-se fonte de custos de transação (WILLIAMSON, 2010).

As características dos ativos específicos que não possibilitam a reutilização sem que gere perdas, quando associadas ao pressuposto de oportunismo e à incompletude dos contratos, torna os investimentos nesses ativos arriscados e sujeitos a problemas de adaptação. “A

especificidade é a característica de um ativo que expressa a magnitude de seu valor que é dependente da continuidade da transação à qual ele é específico”. Assim, quanto maior for essa especificidade, o grau de riscos e adaptação também aumenta, conseqüentemente aumentam os custos de transação. A especificidade só terá maior relevância quando aliada a racionalidade limitada e oportunismo em circunstâncias de incerteza. Ficando evidente que, a especificidade de ativos, assume um papel preponderante para o conteúdo preditivo da economia dos custos de transação (FARINA et al., 1997). Segundo as palavras de Williamson (1985), “A economia dos custos de transação mantém ainda que a dimensão mais crítica para descrever transações é a condição da especificidade do ativo”.

Williamson (1991b) apresenta seis tipos de especificidade de ativos:

- Especificidade de lugar: é determinado pela distância entre as empresas da mesma cadeia produtiva, pode representar ganhos de economia nos custos de transporte e estoque.
- Especificidade de ativos físicos: ativos especializados utilizados no processo produtivo.
- Especificidades de ativos humanos: Capital humano para uma determinada atividade, que surge do aprender fazendo.
- Ativos dedicados: Investimentos realizados para alterar instalações e/ou processos para atender um cliente em particular.
- Especificidade de marca: capital intangível que pode ter valor significativo em posicionamento e reputação no mercado.
- Especificidade temporal: caracteriza-se pelos ativos necessários para uma transação que ocorre em um curto espaço de tempo, sendo essencial em transações com produtos perecíveis.

Um exemplo de especificidade de marca é citado por Traversac et al. (2011) que aborda sobre o crescente número de estudos que vem mostrando como o ambiente institucional molda as organizações. Referindo-se aos gêneros alimentícios europeus que possuem certificação oficial, identificando que os consumidores inferem uma qualidade superior ao produto que possui características diferenciadas e atestadas. O que remete diretamente ao capital da marca, que é um ativo específico altamente intangível, que induz valor ao produto e quase-renda para o produtor. Este é um ativo encontrado na certificação de produtos orgânicos e/ou de localização geográfica.

A especificidade de ativos, especialmente em suas cinco primeiras formas, cria dependência bilateral e apresenta riscos acrescidos de contratação. A distinção das

especificidades elencadas, no entanto não eliminam a possibilidade de outras possíveis especificidades, mas possibilitam explicar muitos dos problemas oriundos de dependência bilateral e suas consequências sobre os custos de transação (WILLIAMSON, 1991b).

2.5 CUSTOS DE TRANSAÇÃO E A COMPETITIVIDADE

A relação entre os custos e a competitividade é um tema relevante na discussão sobre as cadeias produtivas de produtos agroalimentares. Principalmente, no que tange aos produtos com baixa diferenciação frente à concorrência, em que o custo torna-se uma importante variável na definição de estratégias para se obter vantagens competitivas.

Dentro do contexto dos sistemas agroindustriais e de suas respectivas cadeias produtivas, a introdução da economia dos custos de transação como medida de análise da competitividade, tem se tornado pertinente. Na concepção de Farina (1999), a coordenação da cadeia e a conformação de estruturas de governança, baseadas nos custos de transação, são determinantes de eficiência e desempenho no mercado. Apesar da competitividade não possuir uma definição absoluta, pois está condicionada a diferentes contextos. Conforme apontado pela autora, uma definição utilizada é a de que, “do ponto de vista das teorias de concorrência, a competitividade pode ser definida como a capacidade sustentável de sobreviver e, de preferência, crescer em mercados concorrentes ou em novos mercados”. Complementa que o desempenho das firmas individuais depende de relações sistêmicas, sendo que as estratégias empresariais podem ser dificultadas em função de gargalos de coordenação vertical ou de logística. Definir o conceito de competitividade é um condicionante para a escolha dos indicadores de desempenho. Já no quesito do conceito de eficiência, fundamental para uma análise de competitividade, este “apoia-se na adequação da estrutura de governança às características da transação à qual se vincula. Trata-se de alinhar as estruturas de governança aos atributos das transações”. Assim, a sustentabilidade de uma organização no mercado compreende um conjunto de variáveis relacionadas ao desempenho e eficiência que, através de uma adequada coordenação poderá determinar a sua competitividade.

Da Silva Cesar e Batalha (2011) corroboram que apesar da grande diversidade de definições sobre a competitividade, ela está amplamente relacionada à capacidade de posicionamento dos sistemas produtivos no mercado. Considerando esse aspecto, os autores destacam a importância de se realizar uma análise mesonáltica, pois a competitividade do setor possui um enfoque sistêmico, ou seja, é resultado do comportamento de todos os elos da cadeia. Esse enfoque sistêmico é guiado por cinco conceitos-chaves: verticalidade, orientação por

demanda, coordenação da cadeia, competição entre sistemas e alavancagem. Assim é possível uma maior compreensão na análise da competitividade, por considerar a complexidade decorrente dos impactos individualizados e combinados de várias ações.

Seguindo essas abordagens, destaca-se a Economia dos Custos de Transação, como sendo uma referência amplamente utilizada para os estudos de competitividade do agronegócio, tornando o conceito de coordenação dos sistemas agroindustriais de grande relevância. Sobretudo, ao analisar um produto através do conjunto e não de maneira individualizada, e em condições que a eficiência e a eficácia organizacional são buscadas através do desempenho dos diversos formadores da cadeia produtiva (ARBAGE, 2002).

Desta forma, a análise de competitividade no agronegócio está diretamente relacionada às potencialidades da cadeia como um todo e não através da soma das capacidades individuais, perpassando por uma coordenação eficiente.

Muitas propostas teóricas buscam explicar a competitividade das organizações e enfatizam a necessidade de uma abordagem mais ampla sobre as variáveis que limitam a competitividade das organizações e das relações entre os diversos agentes das cadeias produtivas. Dentre estas perspectivas pode-se destacar a Economia dos Custos de Transação, pois ela tem como objetivo identificar qual a melhor forma de organização das transações econômicas (FERREIRA, 2005).

Saab et al. (2009) apontam algumas variáveis que estão relacionadas a uma coordenação eficiente, sendo elas: reduzir incerteza e risco; economizar tempo; reduzir custos; aumentar a efetividade; adicionar valor e melhorar a qualidade. Assim, consideram competitivas as organizações “que conseguem estabelecer vantagens competitivas sustentáveis, por meio de sistemas produtivos de alta performance”. Porém, é importante que se estabeleçam ações que visem o bem comum da cadeia, através de uma coordenação que priorize a qualidade de produtos diferenciados e a justa remuneração dos atores, em especial o produtor.

O esforço para se obter vantagem competitiva através de custos, também está relacionada ao valor do produto. O valor refere-se ao montante que os consumidores estão propensos a pagar pelo produto que lhes é oferecido. Sendo que, “o valor é criado quando uma empresa cria vantagem competitiva para seu comprador – reduz o custo do seu comprador ou eleva o seu desempenho”. Assim, é o valor e não o custo que se torna uma medida de análise da posição competitiva, geralmente as empresas aumentam seus custos para colocar no mercado produtos com características diferenciadas a um elevado preço. Porém, uma empresa deve buscar o equilíbrio entre o baixo custo e a diferenciação. De maneira que, diferenciar-se é fundamental para conquistar o consumidor e ter uma posição de destaque no mercado, pois a

prática de cartel de preços não traz benefícios para a competitividade (NICOLELI e MOLLER, 2006).

Hobbs (1997) também complementa que conforme a economia dos custos de transação, diferentemente da teoria econômica tradicional neoclássica, considera que a atividade comercial não ocorre em ambientes econômicos sem atritos. Sendo que, ocorrem custos para realizar qualquer tipo de troca. Reconhecendo estes como sendo os custos de transação; que podem ser classificados como: custos de informações, negociação e de monitoramento ou execução.

Os custos de informação podem ser observados nas diferentes cadeias produtivas, como sendo variáveis importantes na análise da competitividade. Begnis et al. (2007) relatam que os custos de informação estão diretamente relacionados com os pressupostos da racionalidade e do oportunismo. Em que, apesar dos agentes procurarem agir na busca pela maximização dos resultados, a sua capacidade de trabalhar com as informações é limitada. No cenário econômico muitas vezes as informações são difusas e incompletas, de maneira que todo sujeito pode estar vulnerável ao oportunismo e os custos decorrentes desse comportamento. No estudo sobre a cadeia produtiva do fumo identificou que, a racionalidade limitada do produtor de fumo, constitui-se como o principal elemento que implicam em práticas oportunistas, fato decorrente de um baixo nível de informação sobre as condições de mercado que envolve seu produto. Assim como, mostra que custos relacionados ao planejamento, adaptação e motivação das transações necessitam ser levados em consideração também. De modo que, o comportamento oportunista possui impacto direto na competitividade da cadeia como um todo, sendo uma consequência da racionalidade limitada dos atores.

Nos estudos de Goulart (2010) sobre a cadeia produtiva da ovinocaprinocultura de carne, utilizando como embasamento teórico a Economia dos Custos de Transação, concluiu que a influência dos pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e do oportunismo, reduz severamente a competitividade da cadeia em questão. Através da sua incapacidade de acesso a canais de distribuição vantajosos.

Barbosa et al. (2016) destacam que a ECT, tem sido amplamente utilizada como base teórica para diversos trabalhos teóricos e empíricos realizados com o objetivo de evidenciar que, uma coordenação eficaz de cadeias produtivas pode impactar no aumento da competitividade em sistemas agroindustriais. Os autores partem do pressuposto de que uma coordenação adequada contribui para que os custos de transação sejam menores, influenciando na competitividade do sistema como um todo. Essa concepção foi utilizada em seu estudo sobre a coordenação e competitividade do setor produtivo sucroalcooleiro. Em que, foi possível

observar como a informação constitui-se em um importante mecanismo gerador de incerteza, de modo que ela se faz presente quando as informações são incompletas e assimétricas. O estudo buscou abordar uma metodologia na qual seja possível vincular a análise da competitividade em sistemas agroindustriais com a economia dos custos de transação no que se refere à coordenação das cadeias.

Outros estudos como o desenvolvido por Barra e Ladeira (2016) sobre o sistema agroindustrial do café, revelou que os altos custos de transação presentes nesse sistema produtivo são decorrentes da alta especificidade de ativos e da grande assimetria de informações, sendo esses fatores que geram ambientes propícios ao oportunismo. Considerando esses aspectos, destacam que, em sistemas que não possuem uma adequada coordenação torna-se mais difícil de as organizações se manterem competitivas por longo prazo, pois a elevada presença de ações oportunistas dificulta o desenvolvimento de estratégias competitivas consistentes. Fato esse resultante do aumento dos custos de transação em ambientes que se apresentam de tal forma. Assim, como constataram que a dimensão incerteza contribui muito para o aumento dos custos de transação. Abordam também que a ECT tem servido como base em trabalhos nessa temática, em decorrência da transação ser um elemento de grande relevância na coordenação entre os agentes econômicos.

Para Carvalho et al. (2010) a assimetria de informação possui uma forte influência nos custos de transação, como puderam observar em sua pesquisa sobre os custos de transação da cadeia produtiva da batata. Constatando que o baixo nível de conhecimento e informação entre os agentes da cadeia, caracteriza-se como um elemento gerador de muitas incertezas e oportunismo. Além disso, o conhecimento e informação são determinantes para a estruturação e fortalecimento da cadeia. Concluindo que o ambiente de incerteza e oportunismo são as grandes fontes de custos de transação que inibem a eficiência da cadeia.

Desta forma Siffert Filho e Faveret Filho (1998) discorrem que a competitividade das empresas agroindustriais demanda delas reconhecerem a especificidade das transações e com isso conseguirem apresentar a capacidade para desenvolver e sustentar vantagens competitivas em relação à concorrência, entre elas a diferenciação de produtos e a redução de custos. Porém, além das variáveis internas, há de se considerar o ambiente externo, assim como o ambiente institucional no qual a produção e a comercialização ocorrem, a fim de conseguir definir a competitividade das cadeias agroindustriais.

2.6 SÍNTESE DO REFERENCIAL TEÓRICO

Através do referencial teórico abordado o Quadro 1 apresenta uma síntese dos objetivos propostos pela pesquisa e as referências utilizadas ao longo do estudo como embasamento atingi-los:

Quadro 1 - Síntese do referencial teórico

Objetivos	Ano	Autor	Título
Caracterizar a cadeia produtiva da região dos Campos de Cima da Serra	2000	NANTES, J. F. D.; LEONELLI, F. C. V.	A estruturação da cadeia produtiva de vegetais minimamente processados.
	2002	ORMOND, J. G. P.; et al.	Agricultura orgânica: quando o passado é futuro.
	2009	HOFFMANN, A.; SEBBEN, S. S.	Aspectos da comercialização de pequenas frutas – mercado das pequenas frutas.
	2011	BIZOTTO, B. L. S.	Caracterização da cadeia produtiva de pequenas frutas nos Campos de Cima da Serra sob a ótica da produção e comercialização.
	2011	FACHINELLO, J. C.; et al.	Situação e perspectivas da fruticultura de clima temperado no Brasil.
	2012	ANTUNES, L. E. C.; HOFFMANN, A.	Pequenas frutas: o produtor pergunta, a Embrapa responde.
	2013	ANTUNES, LEC.	Pequenas frutas: estratégias para o desenvolvimento.

	2014	MANGANARIS, G. A.; et al.	Berry antioxidants: small fruits providing large benefits
	2015	SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO DO RIO GRANDE DO SUL	Perfil socioeconômico COREDE Campos de Cima da Serra.
	2017	EMPRESA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL (EMATER).	Produção de Pequenas Frutas para a Agricultura Familiar.
	2018	FAORO, R. R.; DE OLIVEIRA, C. S.; DE ABREU, M. F.	O Compartilhamento do Conhecimento na Cadeia Produtiva dos Pequenos Frutos.
<p>Traçar o perfil socioeconômico dos produtores da cadeia;</p> <p>Apresentar a percepção dos produtores sobre cada uma das variáveis dos custos de transação</p>	2012	SCHUBERT, M. N.	Análise dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no oeste de Santa Catarina.
	2014	SCHUBERT, M. N.; WAQUIL, P. D.	Análise dos Custos de Transação nas cooperativas da cadeia produtiva do leite no Oeste de Santa Catarina.
<p>Identificar os elementos mais relevantes que contribuem para o aumento dos custos de transação</p>	1937	COASE, R. H.	The nature of the firm.
	1978	SIMON, H.A.	Rationality as process and as product of thought.
	1979	WILLIAMSON, O. E.	Transaction-cost economics: the governance of contractual relations.

	1985	RIORDAN, M. H.; WILLIAMSON, O. E.	Asset specificity and economic organization.
	1985	WILLIAMSON, O. E.	The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting.
	1991	MASTEN, S. E.; MEEHAN, J. W.; SNYDER, E. A.	The costs of organization.
	1991	NORTH, D. C.	Institutions
	1991	WILLIAMSON, O. E.	Strategizing, economizing, and economic organization.
	1991	WILLIAMSON, O. E.	Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives.
	1995	SHELANSKI, H. A.; KLEIN, P. G.	Empirical research in transaction cost economics: a review and assessment.
	1995	ZYLBERSZTAJN, D.	Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições.
	1996	HOBBS, J.E.	A transaction cost approach to supply chain management.
	1997	FARINA, E. M. M. Q.; SAES, M. S. M.; DE AZEVEDO, P. F.	Competitividade: mercado, estado e organizações.

	1997	RINDFLEISCH, A.; HEIDE, J. B.	Transaction cost analysis: Past, present, and future applications.
	1998	COASE, R.H.	The new institutional economics.
	2000	ARTZ, K.W.; BRUSH, T. H.	Asset specificity, uncertainty and relational norms: an examination of coordination costs in collaborative strategic alliances.
	2000	DE AZEVEDO, P. F.	Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura.
	2000	WILLIAMSON, O. E.	The new institutional economics: taking stock, looking ahead.
	2008	WILLIAMSON, O. E.	Outsourcing: transaction cost economics and supply chain management.
	2010	WILLIAMSON, O. E.	Transaction cost economics: The natural progression.
	2010	BARROS, Gustavo.	Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures.
	2011	TRAVERSAC, Jean- B.; et al.	Farm resources, transaction costs and forward integration in agriculture: Evidence

			from French wine producers.
	2012	DA SILVA, G. G.; TREDEZINI, C. A. O.; ANDRADE, E. S.	O Ambiente Institucional na Viticultura do município de Jales-SP.
Analisar a relação entre os custos de transação e a competitividade da cadeia	1985	PORTER, Michael E.	The value chain and competitive advantage, Chapter 2 in competitive advantage: creating and sustaining superior performance.
	1992	PORTER, Michael E.	Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior.
	1997	HOBBS, J. E.	Measuring the importance of transaction costs in cattle marketing.
	1998	SIFFERT FILHO, N. F.; FAVERET FILHO, P.de Sá C.	O sistema agroindustrial de carnes: competitividade e estruturas de governança.
	1999	FARINA, E. M. M. Q.	Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual.
	2002	ARBAGE, A. P.	Economia dos Custos de Transação e a Formação de Estratégias Interorganizacionais: uma revisão teórica na busca de um framework.
	2005	FERREIRA, G. M.V. et al.	A economia dos custos de transação sob uma

			análise crítica: perspectivas de aplicação no agronegócio.
	2006	NICOLELI, M.; M., H. D.	Análise da competitividade dos custos do café orgânico sombreado irrigado.
	2007	BEGNIS, H. S. M.; ESTIVALETE, V. F. B.; PEDROZO, E. A.	Confiança, comportamento oportunistas e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no sul do Brasil.
	2009	SAAB, M. S. BL; NEVES, M. F.; CLÁUDIO, L. Del Grande	Challenge of coordination and its impacts on the competitiveness between chains and agribusiness systems.
	2010	GOULART, D. F.; FAVERO, L. A.	Os custos de transação como fator crítico para a competitividade: o caso da cadeia produtiva de carne caprina e ovina potiguar.
	2010	CARVALHO, N.; et al.	Efeitos da assimetria de informação sobre os custos de transação da cadeia produtiva da batata
	2011	DA SILVA C., A.; BATALHA, M. O.	Análise dos direcionadores de competitividade sobre a

			cadeia produtiva de biodiesel: o caso da mamona.
	2016	BARBOSA, M. F. N.; CANDIDO, G. A.; BARBOSA, E. M.	Coordenação e competitividade em empresa do setor sucroalcooleiro: uma análise a partir dos custos de transação.
	2016	BARRA, G. M. J.; LADEIRA, M. B.	Teorias institucionais aplicadas aos estudos de sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio café: uma análise conceitual.

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

3. MÉTODO

Para Myers (2013) apesar de existirem muitas definições na literatura, ele considera o método como uma estratégia de investigação, que possibilitará ao pesquisador responder as suas questões de pesquisa. Considerado um instrumento para encontrar dados empíricos sobre o mundo. Cada método fundamenta-se em um conjunto de pressupostos filosóficos subjacentes, assim definir o método influencia diretamente na forma como os dados serão coletados, implicando em diferentes habilidades e práticas de pesquisa. Nesta seção, serão apresentados os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa.

3.1 TIPO DE PESQUISA

A pesquisa qualitativa é direcionada para permitir compreender as pessoas, seus comportamentos e ações dentro de um contexto social e cultural. Para isso é fundamental conversar com as pessoas, entender como suas decisões são tomadas dentro de um ou vários contextos. Se a intenção é compreender as motivações, razões, ações, crenças e decisões de um determinado público de forma aprofundada, a pesquisa qualitativa é considerada a melhor em relação à pesquisa quantitativa. Métodos de pesquisa quantitativa possui um grande foco em ferramentas estatísticas para representar valores e níveis de construtos teóricos, sendo que os conceitos e interpretações dos números são vistos como uma forte evidência de um determinado fenômeno (MYERS, 2013).

Segundo Cooper e Schindler (2016), a pesquisa qualitativa é composta por um “conjunto de técnicas interpretativas que procuram descrever, decodificar, traduzir e, de outra forma, apreender o significado, e não a frequência, de certos fenômenos que ocorrem de forma mais ou menos natural na sociedade”. Na pesquisa em administração, os métodos quantitativos são orientados para mensurar algo, geralmente, medir comportamentos, conhecimento, opiniões ou atitudes do consumidor, com o objetivo de fornecer evidências precisas de uma amostra ampla. Já o objetivo da pesquisa qualitativa baseia-se na “imersão do pesquisador no fenômeno a ser estudado, reunindo dados que fornecem uma descrição detalhada de fatos, situações e interações entre pessoas e coisas, portanto, fornecendo profundidade e detalhe”.

Diante do que foi abordado pelos autores, a escolha pela pesquisa qualitativa exploratória, foi considerada a melhor por ser um que método que permite imergir no contexto em que os produtores estão inseridos. Tendo sido fundamental o contato direto com os atores que fazem parte da cadeia, para compreender a sua dinâmica através de diferentes perspectivas.

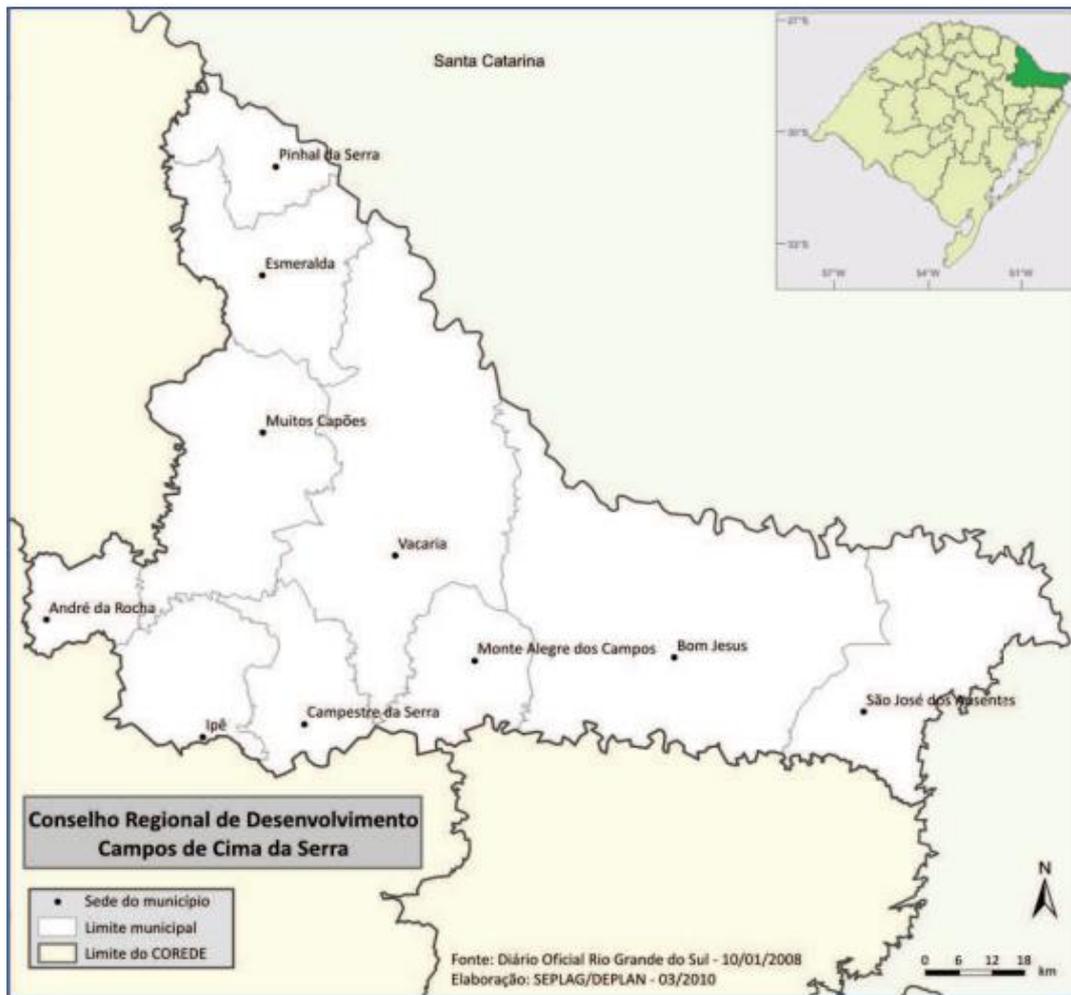
Como a finalidade inicial da pesquisa não era a de mensurar os custos de transação e sim identificá-los através da percepção dos produtores, a pesquisa foi desenvolvida utilizando duas técnicas diferentes: entrevistas semiestruturadas e a aplicação de um questionário de escala de diferencial semântico. As duas técnicas foram complementares e permitiu aprofundar-se no tema, obtendo dados para caracterizar a cadeia, compreender seus processos, a interação entre os agentes e a identificar a percepção os custos de transação através da percepção dos produtores.

3.2 POPULAÇÃO

A cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas, escolhida para a pesquisa está localizada na mesorregião Nordeste do Rio Grande do Sul, denominada como região dos Campos de Cima da Serra. Essa região é composta por 10 municípios: André da Rocha, Bom Jesus, Campestre da Serra, Esmeralda, Ipê, Monte Alegre dos Campos, Muitos Capões, Pinhal da Serra, São José dos Ausentes e Vacaria, conforme representada na Figura 2. Essa é uma região com um perfil econômico predominantemente agropecuário. Constituída, na grande maioria pela produção de grãos e maçã, mas também concentra grande parte da produção brasileira de frutas vermelhas. A produção orgânica é bastante recente, inexistindo ainda dados sobre a extensão de área plantada e o volume total de frutas vermelhas orgânicas produzidas pela região.

A escolha por delimitar o local, foi realizada considerando que os entrevistados estivessem inseridos em um mesmo contexto socioeconômico e por esta ser uma região que possui condições climáticas favoráveis para o cultivo de frutas vermelhas.

Figura 2 - Composição da região dos Campos de Cima da Serra (RS)



Fonte: Perfil Socioeconômico COREDE, 2015.

Dessa cadeia foram entrevistados 12 produtores, sendo 4 deles pertencentes ao município de Vacaria, 1 produtor do município de Campestre da Serra, 1 produtor do município de Muitos Capões, 3 produtores do município de Monte Alegre dos Campos e 3 produtores do município de Ipê. Um produtor do município de Bom Jesus foi contatado, mas não se disponibilizou em participar e um produtor do município de Ipê não retornou o contato realizado. Totalizando assim, 14 produtores identificados e contatados, sendo 12 que participaram efetivamente.

Os participantes foram selecionados utilizando como critério serem produtores rurais de frutas que compõem o grupo das frutas vermelhas, produzidas de forma orgânica e com finalidade comercial, independentemente, de serem certificadas.

3.2.1 Técnicas de coleta

Conforme Myers (2013), após ter decidido sobre o método de pesquisa, o próximo passo é definir quais as técnicas de coleta de dados serão usadas. As técnicas de coleta de dados podem ser usadas sozinhas ou em combinação, no entanto alguns métodos dependem mais de uma do que de outras. Definir sobre o uso de uma ou mais técnicas está vinculado diretamente com o tópico de pesquisa, o método escolhido e a disponibilidade dos dados. Sendo que a disponibilidade dos dados é essencial para obter resultados positivos. Assim a técnica escolhida deverá possibilitar a coleta de todas as informações pertinentes para responder a questão da pesquisa. Segundo Mattar et al. (2014) “precedendo a determinação de como obter os dados, vem a necessidade de descobrir onde se encontram, quem os possui, como estão armazenados, se estão disponíveis etc.”

Considerando a concepção dos autores, buscou-se as técnicas mais adequadas para responder aos objetivos propostos, através da coleta de dados secundários, entrevistas semiestruturadas, a aplicação de um questionário de escala de diferencial semântico e um questionário para identificar o perfil socioeconômico dos produtores. Disponíveis nos apêndices A, B e C.

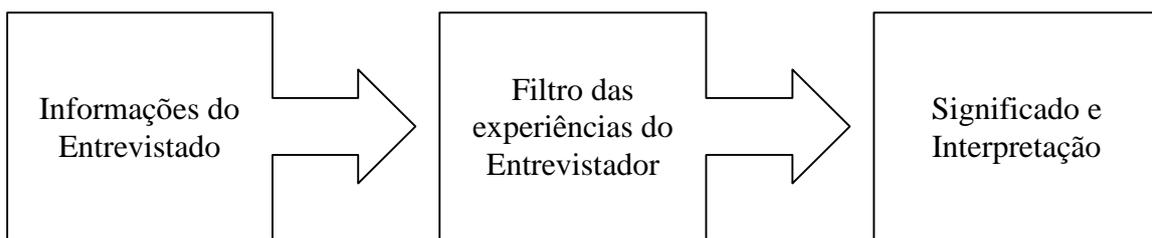
Segundo Malhotra (2012), os dados secundários são coletados com uma finalidade diferente daquela do problema central e são informações disponibilizadas através de empresas, governos, bases de dados computadorizadas etc. Consiste em uma fonte econômica e rápida de informações sobre o problema de pesquisa. O autor enfatiza que, a análise dos dados secundários coletados é uma etapa fundamental, sendo que os dados primários não deverão ser coletados até que os dados secundários passem por uma análise completa. Desta forma, inicialmente foi necessário identificar os produtores pertencentes à cadeia, para posteriormente realizar as entrevistas. Esses dados foram coletados através do órgão de assistência técnica e extensão rural Emater de Vacaria/RS, publicações em sites, Certificadora EcoCert, contato na feira de pequenas frutas de Vacaria/RS, contato com pessoas ligadas a feira de produtores orgânicos da Redenção de Porto Alegre, ferramentas de busca na internet e a indicação dos próprios produtores.

Em um segundo momento, foram realizados os contatos com os produtores e agendada as entrevistas, para realizar a coleta dos dados primários. De acordo com Malhotra (2012), são os dados que possuem a finalidade específica de resolver o problema de pesquisa, sendo estes coletados ou produzidos pelo pesquisador com esse objetivo. Para Mattar et al. (2014) as fontes primárias são aquelas portadoras de dados brutos, dados que nunca foram coletados, tabulados e analisados.

Optou-se assim pelas entrevistas semiestruturadas, pois permitem uma adaptação ao contexto por parte do pesquisador e conseqüentemente um estudo mais elaborado. Segundo Eisenhardt e Graebner (2007) “à medida que a pesquisa incorpora mais casos e se afasta dos fenômenos cotidianos, como práticas de trabalho, para fenômenos intermitentes e estratégicos, como aquisições e tomada de decisões estratégicas, as entrevistas muitas vezes se tornam a principal fonte de dados”. Caracterizam-se por ser uma maneira altamente eficiente de coletar dados ricos e empíricos.

Desta forma constituem em uma técnica de coleta de dados que permite obter uma rica variedade de informações a exemplo do comportamento do entrevistado, relações entre construtos, fenômenos complexos entre outros. A Figura 3 exemplifica como ocorre esse processo.

Figura 3 - Processo de Entrevistas



Fonte: elaborado pela autora (2019).

A entrevista na pesquisa qualitativa é considerada como a mais indicada, a qual irá variar conforme a quantidade de pessoas envolvidas, o nível da estrutura, a proximidade que o entrevistador possui com o(s) participante(s) e a quantidade de entrevistas que serão realizadas no decorrer da pesquisa. A entrevista pode ser não estruturada, semiestruturada e estruturada. A entrevista semiestruturada geralmente inicia com questões pré-definidas e posteriormente é conduzida, conforme o pensamento do participante sendo instigado pelo entrevistador. Usualmente utiliza-se na pesquisa qualitativa entrevista não estruturada e semiestruturadas, que diferem da entrevista estruturada em diversos aspectos, por dependerem da interação entre o entrevistador e o participante. Assim como, exigem mais criatividade, habilidades e experiência do entrevistador para extrair mais dados e alcançar maior clareza das respostas (COOPER e SCHINDLER, 2016).

A entrevista semiestruturada busca compreender temas do cotidiano a partir das perspectivas dos sujeitos envolvidos no fenômeno estudado. Buscando descrições do mundo

real dos entrevistados em relação às interpretações que eles possuem do significado do fenômeno. Não pode ser confundida com uma conversa cotidiana, pois possui um objetivo e envolve uma abordagem e técnicas específicas. De forma que não é uma conversa aberta informal e nem um questionário fechado (KVALE, 2008).

Entrevistas consistem em uma forma de coletar dados não documentados, sobre determinado tema de pesquisa. É uma técnica de interação social, onde uma das partes busca obter dados (entrevistador), enquanto a outra faz o papel de fonte de informação (entrevistado). É considerada a mais flexível das técnicas de coleta de dados, sendo adotada em diversos campos de pesquisa. Muito do reconhecimento atual das ciências sociais se deve a aplicação das entrevistas. Ela pode ter caráter exploratório (não estruturada), ou ser uma coleta de informações (estruturada).

Assim, a técnica de coleta de dados primários através de entrevistas semiestruturadas foi considerada como a mais apropriada para ser usada nessa etapa da proposta de pesquisa. Devido as suas características que consiste em um método flexível, em que o entrevistador pode adaptar-se ao contexto da entrevista. Permitindo também estruturar questões, que objetivam conduzir as respostas dos participantes para atender aos objetivos do estudo. Ao mesmo tempo em que possibilita imergir na complexidade do cotidiano dos entrevistados obtendo dados com elevados níveis de profundidade. Assim como, proporciona ao entrevistado o esclarecimento das questões oferecendo maior garantia de respostas do que o questionário.

Para as entrevistas, elaborou-se um roteiro, que consta no apêndice A, que serviu como instrumento para conduzir o processo e foi direcionado conforme os objetivos da pesquisa.

As entrevistas ocorreram de setembro a novembro de 2018 e foram realizadas nas propriedades dos produtores, individualmente. Com exceção dos participantes de duas associações, em que foram realizadas entrevistas com grupos de 5 e 3 produtores, por escolha dos mesmos, que prefeririam reunir aqueles que produziam as frutas vermelhas, ao invés de ser individualmente. As entrevistas tiveram uma duração entre 50 minutos e 2 horas e 15 minutos e foram todas gravadas.

Juntamente com as entrevistas foram aplicados os questionários de escala de diferencial semântico e do perfil socioeconômico dos produtores. Para isso, foi utilizado o modelo elaborado por Schubert (2012,2014), aplicado em seu trabalho sobre a Análise dos Custos de Transação nas Cooperativas de Produção de Leite no Oeste de Santa Catarina. O autor utilizou como ferramenta metodológica a escala de diferencial semântico com o objetivo de identificar a percepção dos produtores sobre os custos que envolvem as transações entre os agricultores, sócios e cooperativas no mercado de lácteos. Através dessa metodologia o autor desenvolveu

índices agregados para comparar os custos de transação. Para a presente pesquisa a escala de diferencial semântico que consta no apêndice C foi adaptada para o contexto do mercado das frutas vermelhas orgânicas. Tendo sido utilizada para identificar a percepção dos produtores, sobre quais custos de transação são mais significativos. Segundo Malhotra (2012), a escolha por este tipo de escala possibilita aferir intensidade, sentimentos, percepções, atitudes e comportamentos dos indivíduos referente a algo. Possui como vantagens o fácil entendimento por parte do participante, podendo ser utilizada para diversos fins, porém tem como desvantagem a necessidade de maior tempo de aplicação.

Também, da metodologia desenvolvida por Schubert (2012,2014), adaptou-se o questionário socioeconômico que consta no apêndice B, o qual foi utilizado para traçar o perfil socioeconômico dos produtores e analisar a influência que possui nos custos de transação.

3.3 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DOS DADOS

Segundo Eisenhardt e Graebner (2007), um aspecto crítico da pesquisa empírica é apresentar as evidências a partir das quais a teoria de interesse foi introduzida. Assim, baseada no referencial teórico e guiada pelos objetivos, a análise dos dados foi realizada através da técnica de análise de conteúdo.

Primeiramente, realizou-se a transcrição do conteúdo das entrevistas, aproximando-se da forma mais literal possível. De acordo com Flick (2004), nas situações em que os dados são gravados através de meios técnicos, a sua transcrição é uma etapa necessária para a sua interpretação. A partir da transcrição partiu-se para a fase da pré-análise, segundo Bardin (2004), essa fase refere-se à organização do material, tendo como objetivo tornar operacionais e sistematizar as ideias iniciais, na qual se realiza a leitura flutuante e a escolha dos documentos. Conforme o autor o processo da análise do conteúdo é composto pela pré-análise, a exploração do material, tratamento dos resultados obtidos, codificação, categorização e análise categorial.

Desta forma, seguindo a metodologia de Bardin (2004), nas fases seguintes foi realizada a exploração do material e definida as codificações que, foram estabelecidas conforme os objetivos da pesquisa, sendo codificadas da seguinte forma: caracterização da cadeia, ativos específicos, incerteza, frequência, racionalidade e oportunismo. A partir da codificação as entrevistas foram categorizadas, conforme dados comuns, sendo classificadas em categorias e subcategorias.

Na última fase, foi realizada a leitura profunda dos resultados que juntamente com os demais dados levantados, geraram evidências que permitiram realizar as inferências para

responder a questão da pesquisa. Para a análise dos dados primários, coletados através das entrevistas semiestruturadas, foi utilizada as ferramentas do software NVivo. Pois, o uso de softwares pode ajudar a categorizar grandes quantidades de texto narrativo, como o coletado em entrevistas abertas ou de grandes volumes de material escrito (YIN, 2010). Os dados geram boas evidências de sustentação à pesquisa. Selecionar e buscar todos eles, ao mesmo tempo, em que é criada uma análise congruente e compreensível, demanda boa organização e uma abordagem estruturada. Sendo essa uma das razões pelas quais passou a se utilizar softwares de análise de dados qualitativos (GIBBS, 2009).

Já para a análise dos dados levantados através da escala de diferencial semântico, foi utilizado o método quantitativo de estatística descritiva para fazer a média aritmética das categorias do questionário, utilizando-se do programa computacional Microsoft Excel 2010. Com o mesmo recurso criou-se gráficos radar utilizando-se 7 indicadores, conforme a escala. Considerando que de 1 a 2 refere-se a um índice baixo, de 3 a 4 a um índice intermediário e de 5 a 7 a um índice alto. Deste modo, avaliou-se a representatividade que cada dimensão e pressuposto dos custos de transação possuem na percepção dos produtores.

Os dados levantados através do questionário socioeconômico foram separados por produtores e realizada uma leitura profunda com a proposta de descrever o perfil dos produtores e inferir sobre a influência que possui nos custos de transação da cadeia.

Os dados levantados através das entrevistas semiestruturadas, categorizados e feita a análise de conteúdo, permitiram identificar as fontes dos custos de transação através das categorias analíticas, apresentadas no Quadro 2, e o impacto que possuem na cadeia.

Quadro 2 – Descrição das categorias analíticas

Categorias Analíticas	Descrição
Incerteza	Dimensão dos custos de transação relacionada ao nível de informações que os entrevistados possuem sobre o mercado.
Ativos Específicos	Dimensão dos custos de transação que refere-se a especificidade dos ativos e a sua capacidade de ser realocado para outras finalidades sem que isso incorra em custos.
Frequência	Dimensão dos custos de transação relacionada a recorrência que as transações são realizadas.

Pressuposto da Racionalidade Limitada	Pressuposto comportamental da racionalidade limitada refere-se a capacidade cognitiva dos indivíduos para tomadas de decisão que maximizem os resultados.
Pressuposto do Oportunismo	Pressuposto comportamental do oportunismo, refere-se as ações oportunistas dos agentes envolvidos nas transações, objetivando os próprios interesses.

Assim, através das etapas estabelecidas pela metodologia da análise de conteúdo, todos os dados levantados foram complementares para se chegar aos resultados, que serão apresentados na próxima seção.

4 ANÁLISE DOS DADOS E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Conforme o método aplicado e descrito anteriormente, foi realizada a coleta de dados, os quais foram categorizados e serão apresentados nesta seção que está dividida em cinco partes:

- a) Primeiramente, é apresentada a análise dos dados das entrevistas realizadas.
- b) A segunda parte é constituída pela descrição e análise do perfil socioeconômico dos produtores.
- c) Na terceira parte, será apresentada a caracterização da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra (RS), de acordo com os dados primários.
- d) A quarta parte é composta pela descrição das categorias analíticas através da categorização dos dados obtidos nas entrevistas.
- e) A quinta parte apresenta através da representação dos gráficos de radar os resultados obtidos através da aplicação da escala de diferencial semântico. Apresentando uma análise desses resultados, abordando as dimensões e os pressupostos comportamentais, conforme a percepção dos produtores.

4.1 ANÁLISE DOS DADOS – ENTREVISTAS

Após realizar as entrevistas semiestruturadas, foi possível observar que, os entrevistados possuem níveis diferentes de conhecimento sobre os custos das transações. Assim como, suas percepções em relação ao mercado e perspectivas.

Todos possuem áreas pequenas de produção destinada às frutas vermelhas e dedicam-se também a outras atividades produtivas. A produção ainda é bastante incipiente, podendo ser esse um dos fatores pelo qual ainda haja pouco conhecimento. As culturas predominantes variam conforme a localização, em determinado local a produção predominante é a amora e em outro o morango. O mirtilo e a framboesa ainda estão em fase de implantação, apesar de estas serem as variedades que possuem maior valor agregado de mercado entre as frutas vermelhas, tanto na forma *in natura* quanto congelada. Porém, pode-se perceber, com exceção de um produtor que vai fazer a primeira colheita de mirtilo e que tem um nível de conhecimento maior, que os demais ainda estão concentrados nas variedades que são mais comuns no mercado e que pela percepção deles por esse fato é que possuem um escoamento e procura maior.

Os canais de distribuição são variados, porém ainda bastante concentrados em poucos compradores, o que diminui muito o poder de barganha de preços e eleva os riscos de ações oportunistas. Com exceção do produtor que escoar praticamente toda a produção de morango na feira de produtores, possuindo assim contato direto com o consumidor final e outro que só faz a venda direta, os demais trabalham com intermediários para o processamento primário e secundário. Realizando a venda direta ao consumidor final em menores proporções ou não realizando. No entanto, todos demonstraram ter a percepção da necessidade de buscar alternativas para tornarem-se mais autossuficientes em relação aos compradores, principalmente aqueles que dependem da indústria para conseguir escoar a produção rapidamente devido à alta perecibilidade da fruta, uma alternativa seria a aquisição de estruturas de congelamento. Onde poderiam manter a fruta armazenada sem a necessidade de entregar pelo preço ofertado pelo mercado e ter condições para negociar os preços. Outro aspecto é sobre a agregação de valor ao produto através do processamento e industrialização. Identificando-se assim a racionalidade econômica dos entrevistados, porém constatou-se pouco ou inexistente o conhecimento sobre os custos que envolvem montar uma estrutura de congelamento e distribuição e sobre a dinâmica desse mercado e aceitação pelo público.

Apenas um dos produtores, possui uma estrutura de congelamento, que foi investimento em ativos dedicados para fornecimento exclusivo para o setor de processamento secundário, gerando uma forte relação bilateral com os compradores. Este demonstrou ter um domínio maior do que os demais sobre todo o processo produtivo, custos e mercado, além do mais possui mais disponibilidade de recursos econômicos o que possibilita também maiores investimentos.

Aqueles produtores que não possuem estrutura de congelamento, muitas vezes congelam pequenas quantidades de fruta em freezers, geralmente é algum excedente e/ou a fruta que já não pode ser aproveitada como *in natura*. Assim, diminuem-se as perdas, mas é um processo feito de forma caseira e que não possibilita armazenar grandes quantidades de forma a atender demandas maiores. Outra alternativa encontrada é o processamento da fruta, através de geleias, sucos, sorvetes e picolés feitos de forma artesanal e comercializados em feiras e localmente.

Todos são produtores familiares e que visualizaram nas frutas vermelhas orgânicas uma oportunidade de diversificar a produção e diferenciar-se no mercado. Sendo que entre os demais produtos da propriedade são elas que possuem uma maior representatividade na renda bruta.

Apesar das relações de mercado possuir uma tendência a relações bilaterais, ainda há pouca ou nenhuma preocupação com a prospecção de novos compradores. Pois se tem os

compradores certos ou na maior parte das vezes são os compradores que procuram, muitos devido à rede de contatos estabelecida através da rede Ecovida, da qual todos fazem parte.

Uma vez que também a frequência de entregas ocorre apenas no período da safra para os produtores de amora que não possuem câmara fria e para quem tem consegue aumentar significativamente pelo fato da fruta poder ficar armazenada por mais tempo. No caso do morango é conforme o período de produção que, tem picos durante o ano todo.

As incertezas estão muito relacionadas às questões da dinâmica do mercado e demanda, sinalizando ainda que há poucas informações e que o conhecimento ainda é muito empírico. Porém, foi destacado sobre a necessidade de realizar pesquisas de mercado e buscar mais fontes de informações para se sentir mais seguros para a abertura de novos mercados.

Ficou perceptível que a cadeia está se estruturando e que apesar de ainda ser incipiente os entrevistados têm boas perspectivas e estão em busca de maneiras para o seu fortalecimento.

4.2 DESCRIÇÃO DO PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS PRODUTORES DA CADEIA

Nesta seção é descrito o perfil socioeconômico dos produtores entrevistados e realizada uma breve análise sobre esse perfil. O questionário que foi aplicado consta no apêndice B

Os municípios que compõem a região dos Campos de Cima da Serra que os entrevistados pertencem são: Campestre da Serra, Ipê, Monte Alegre dos Campos, Muitos Capões e Vacaria.

A faixa etária dos produtores variou entre 23 anos a 66 anos. O nível de escolaridade está dividido entre: 1 (um) produtor que possui o ensino fundamental incompleto, 3 (três) produtores que possuem o ensino fundamental completo, 1 (um) produtor que possui o ensino médio incompleto, 4 (quatro) produtores que possuem o ensino médio completo, 2 (dois) produtores que possuem o ensino superior completo e 1 (um) produtor possui pós-graduação/mestrado.

A mão de obra é predominante familiar, com exceção de um produtor que contrata mão de obra de terceiros em períodos de poda e colheita, a média de familiares que trabalham nas propriedades é de 3,33 pessoas.

A Tabela 1 apresenta dados socioeconômicos extraídos do questionário, referentes às áreas de produção total e destinadas a produção das frutas vermelhas, as frutas que são produzidas, a quantidade produzida por safra e o quanto representa na receita bruta da propriedade. Apenas uma das áreas é arrendada, todas as demais os entrevistados são os proprietários. Os produtores foram questionados sobre qual a porcentagem que as frutas

vermelhas representam na receita bruta da propriedade e qual a média em toneladas são colhidas por safra, esses resultados também constam na Tabela 1.

Tabela 1 - Dados socioeconômicos dos produtores entrevistados

Produtor	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Area Total da Propriedade em Hectares (ha)	22ha	22ha	10ha	23ha	8,8ha	12ha	0,5ha	4ha	512ha	2,5ha	2ha	2,4ha
Area de produção de Frutas Vermelhas Orgânicas em hectares (ha)	2ha	2ha	1ha	1,5ha	0,3ha	0,7ha	0,3ha	0,25ha	2,5ha	1ha	1ha	0,3ha
Frutas Vermelhas	Amora	Amora Mirtilo	Amora, Mirtilo Framboesa	Amora	Amora	Amora Framboesa	Amora	Morango Framboesa Amora	Amora Mirtilo	Amora Morango	Morango	Amora Morango
Representa na receita bruta (%)	30%	*	*	15%	5%	30%	30%	60%	50%	50%	45%	40%
Quantidade produzida em Toneladas (t)	30t	6t	*	10t	1,5t a 2t	7,7t	5t	4t	26t	4t	2,5t	0,5t

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

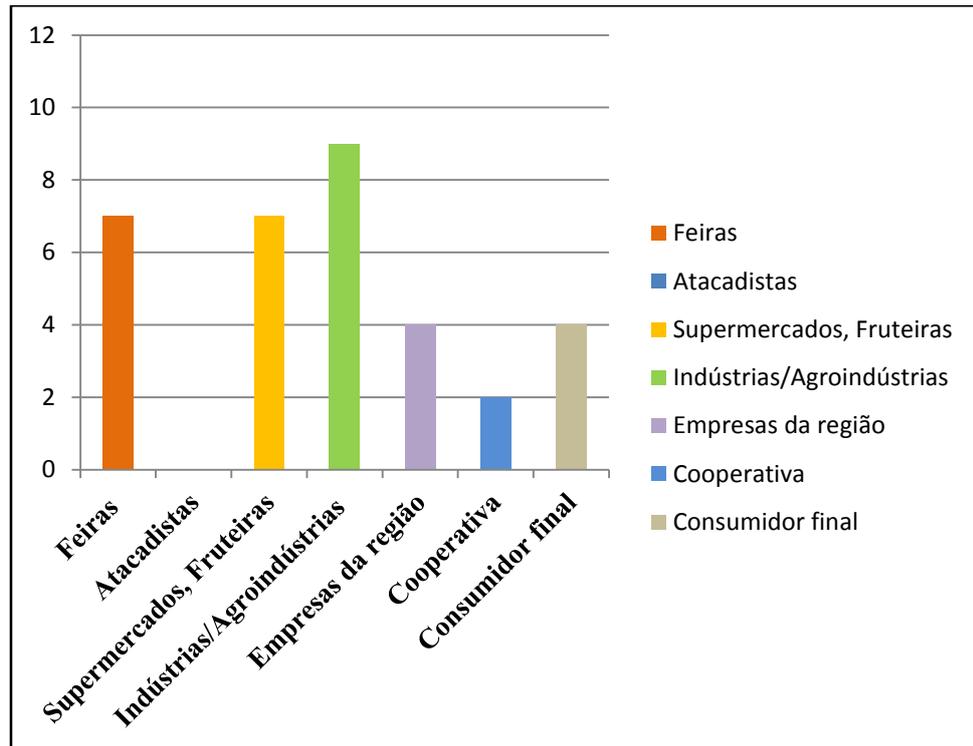
Também foi identificado que 50% dos entrevistados estão na atividade rural por mais de 30 anos e 50% iniciaram recentemente, variando de 1 ano a 8 anos o período máximo. Todos dedicam-se a produção de outras variedades (hortigranjeiros), as principais que foram citadas são: vegetais dos mais variados, maçã, uva, kiwi, tomate, frutas nativas e soja. Todas são orgânicas e certificadas através da certificação participativa, com exceção da soja que parte é orgânica e outra parte é convencional em processo de transição.

De todos os entrevistados apenas um realizou a conversão da produção de frutas vermelhas convencional para orgânica, os demais já iniciaram como orgânico.

Dos ativos específicos apenas duas propriedades possuem local para seleção e armazenagem e câmara fria, sendo que em uma delas o uso é coletivo, ou seja, do grupo a que pertencem. Outro ativo físico o qual foi questionado se possuíam, foi um veículo para distribuição, sendo que 5 (cinco) produtores informaram possuir veículo para distribuição, porém pertence ao grupo, é de uso coletivo. Outros 3 (três) produtores também possuem veículos de pequeno porte. Porém nenhum deles é refrigerado.

Por fim foram questionados quais são os canais de distribuição mais utilizados conforme ilustrado na Figura 4.

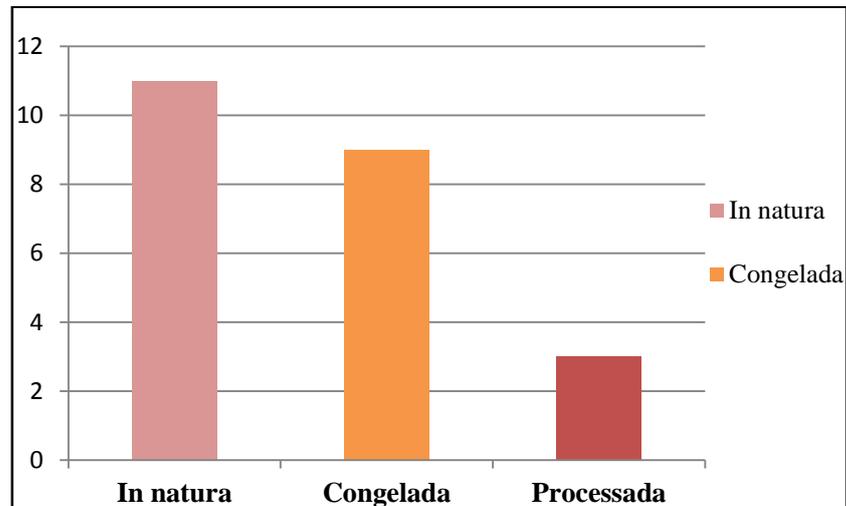
Figura 4 - Principais canais de distribuição da cadeia de frutas vermelhas orgânicas



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Já a Figura 5 ilustra o formato em que a fruta é comercializada, *in natura*, congelada e/ou processada. Os produtores comercializam as frutas através das três formas, de maneira que o gráfico apresenta a proporção de que cada uma delas.

Figura 5 - Formato da comercialização das frutas vermelhas orgânicas



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

4.2.1 Análise do Perfil Socioeconômico

Através das informações fornecidas pelos entrevistados por meio do preenchimento do formulário, foi possível realizar algumas constatações a respeito do perfil socioeconômico dos produtores, destacando-se alguns pontos principais. Referente à faixa etária esse é um ponto que chama a atenção, pois existem produtores jovens e que iniciaram recentemente na produção rural, os quais não possuíam ligações anteriores com o meio. Também o fato de alguns produtores ter migrado da cidade para o campo.

Aqueles que possuíam o nível de escolaridade mais elevado demonstraram maior domínio sobre o mercado, estratégias, competitividade, agregação de valor e os custos envolvidos. O produtor que tem o maior nível de escolaridade é o que possui também a maior área e estrutura.

A extensão territorial das propriedades e as destinadas à produção das frutas vermelhas na grande maioria são pequenas, uma vez que esse tipo de produção não requer grandes áreas e possui uma alta produtividade. Conforme foi apresentado, a média de área plantada varia entre 0,3 hectares a 2,5 hectares, não mais que isso, mas podendo produzir até 30 toneladas e com uma alta representatividade na renda bruta da propriedade. Podendo variar, de acordo com a fruta que é produzida. Nesse caso as predominantes são a amora e o morango, sendo este último o que possui maior valor agregado, impactando ainda mais na renda.

Ao identificar os principais canais de distribuição, a comercialização para o processamento secundário foi o que mostrou ser o principal, no entanto é importante ressaltar que o maior volume que vai para a indústria é de amora, praticamente toda a produção tanto na forma *in natura* quanto congelada. A amora basicamente não é comercializada *in natura* para o consumidor final ou supermercados, pois segundo os produtores devido à alta perecibilidade, os riscos de perda são muito maiores, necessitando de transporte adequado. Sendo que nenhum dos entrevistados possui veículo refrigerado que seria específico para essa finalidade. Um dos produtores informou não haver a possibilidade de comercializar a amora *in natura* para outros mercados, devido às condições da estrada, pois com a trepidação do trajeto a fruta sofre danos e perda da qualidade, não sendo aceita pelas redes de supermercados. Acreditam que apesar do valor vendido para o consumidor final ser bem maior do que o pago pela indústria, o p

rocesso é bem mais simples e as agroindústrias compram volume, já para o processamento primário o volume é pequeno e a fruta precisa ser escoada rapidamente.

Já no caso de quem produz o morango é diferente, a fruta é destinada praticamente toda para o processamento primário, pois a perecibilidade ainda é um pouco menor que a amora e a

aceitação do público é maior, por ser uma fruta mais comum. Possui um alto valor agregado quando comercializado *in natura*, mas mesmo congelado ainda é maior do que o preço da amora. É feito o congelamento de pequenos excedentes e a fruta que retorna das feiras, por exemplo, e não tem mais a mesma qualidade para ser vendida *in natura*. Esse processo é feito de forma caseira em freezers, assim quando se tem um determinado volume é entregue para pequenas indústrias da região que produzem geleias, sucos e/ou sorvetes.

Alguns produtores trabalham com mais de um canal de distribuição, mas os maiores volumes, geralmente, são concentrados em um único canal.

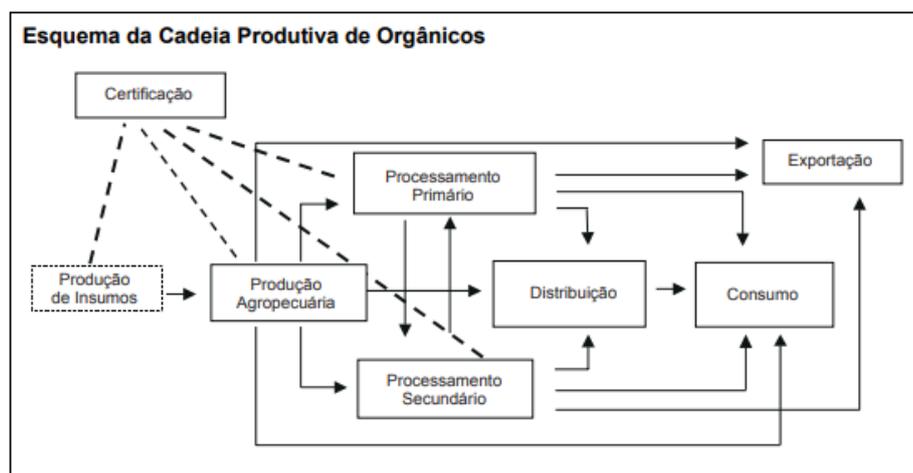
O fato do maior volume da fruta ser comercializada *in natura* refere-se a dois pontos fundamentais: primeiramente pelo valor agregado e segundo pela ausência de uma câmara fria. Assim como, o menor volume ser da fruta processada deve-se ao fato de não possuírem uma estrutura de agroindústria.

Essas informações possibilitaram compreender melhor a dinâmica da cadeia e como o perfil dos produtores pode influenciar nesse contexto.

4.3 CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA PRODUTIVA

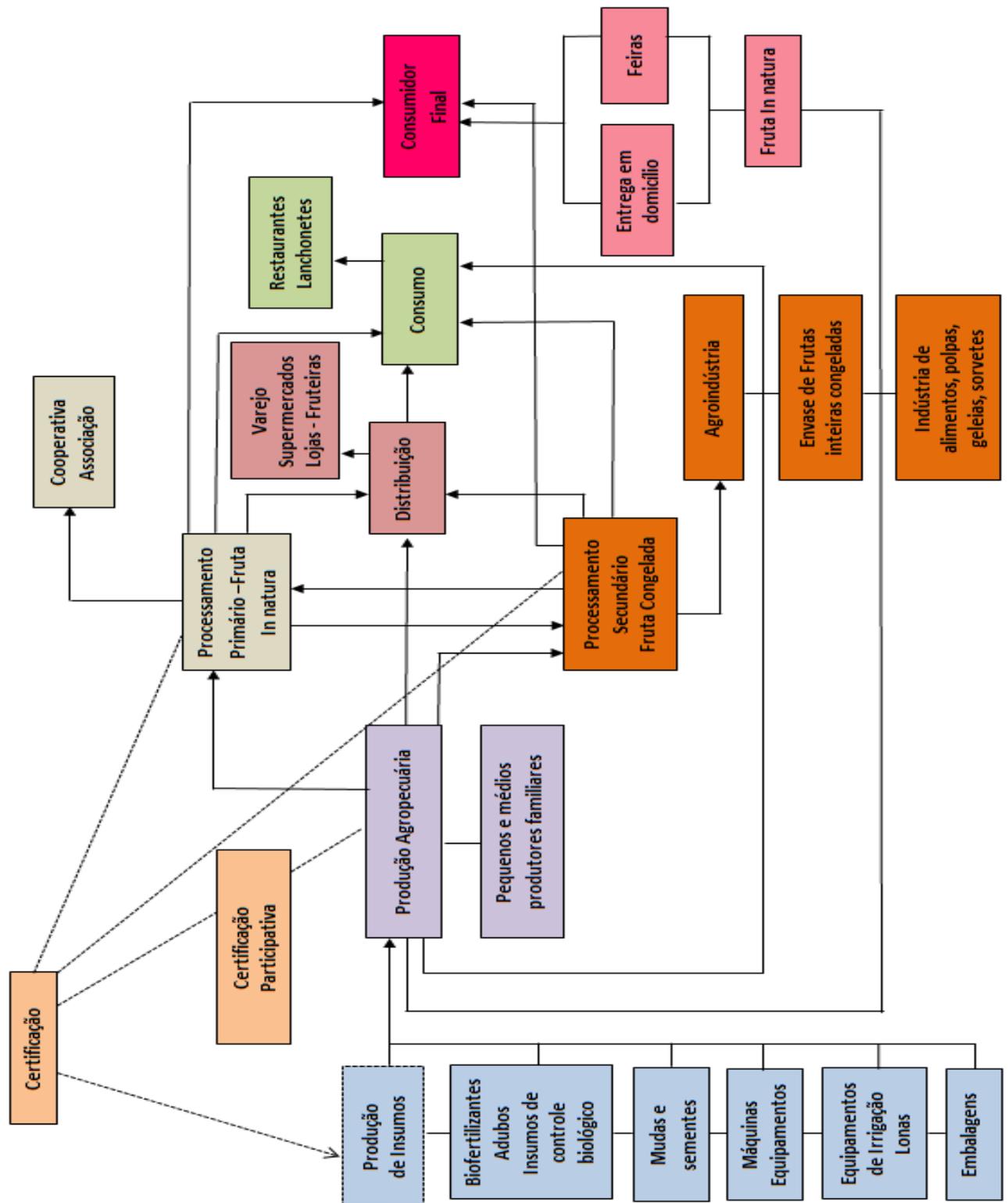
Baseada no modelo de Ormond et al. (2002) ilustrado na Figura 6, foi realizada a caracterização da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra ilustrada na Figura 7.

Figura 6 - Esquema da cadeia produtiva de orgânicos



Fonte: Ormond et al (2002).

Figura 7 - Cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

A cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra (RS), representada acima, foi adaptada do esquema da cadeia produtiva de orgânicos

apresentada por Ormond et al. (2002) e identificada com base nos respondentes da pesquisa, de maneira que os demais agentes que compõem o seu ecossistema não fizeram parte desta análise. Segundo os autores, torna-se relevante identificar os elos que formam uma cadeia produtiva, independente do setor, permitindo compreender a sua conformação e como são estabelecidas as relações dos agentes envolvidos. Essa compreensão permite conhecer os elos fortes, aqueles que são mais frágeis e os gargalos, que são informações imprescindíveis para fundamentar intervenções, privadas ou públicas, para o fortalecimento da cadeia. Para Nantes e Leonelli (2000), a cadeia de produção é a representação das relações estabelecidas em um fluxo de troca. Sendo constituída por uma sucessão de etapas produtivas, que vai desde a produção de insumos até o produto final. Sendo necessário destacar a importância que o consumidor final possui como agente dinamizador da cadeia.

No esquema apresentado por Ormond et al. (2002), os autores identificaram as principais funções que compõem a cadeia produtiva de produtos orgânicos, assim como os agentes e suas relações dentro da cadeia. Com base nessas informações a caracterização da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas pode ser descrita da seguinte forma, seguindo a concepção dos autores.

- **Produção de Insumos** – Consistem em matérias-primas, equipamentos e embalagens necessários para o manejo orgânico e todo o processo produtivo. É composto por biofertilizantes, adubos, insumos para o controle biológico de pragas e doenças, mudas e demais elementos necessários para a produção. Na cadeia a produção de insumos é realizada grande parte pelos próprios produtores utilizando recursos naturais da propriedade e oriundos de compostagem, por exemplo. Os insumos que não são produzidos pelos produtores são adquiridos através de associações e cooperativas. Todos os insumos utilizados no manejo devem ser orgânicos, devido às auditorias realizadas para manter a certificação. Segundo relato dos produtores:

“[...] o pessoal da Ecovida tem as cooperativas que fornecem os produtos orgânicos aqueles que tem que comprar, tem uns certificados pelo MAPA para o controle, os outros são feitos na propriedade com os recursos naturais através de conhecimentos adquiridos da troca de ideias e experiências com outros ecologistas, trabalha-se muito a agroecologia”.

“[...] os insumos utilizados na produção são feitos na propriedade e também adquiridos através da cooperativa... Todos tem que ter certificação, não podemos usar nada que não tenha. Tanto é que nós temos que colocar no caderno de campo. Nós temos que fazer esses registros e a gente é monitorado, é auditado em relação a isso, então você comprou você tem que registrar a procedência”.

“[...] os insumos são todos orgânicos. É obrigatório o registro de todos os insumos utilizados devido às auditorias. Uma parte a gente adquire e outra parte a gente produz, o que a gente conhece, sabe que funciona que tem controle para uma praga”.

- **Produção Agropecuária** – Na composição da cadeia foi possível identificar que ela é formada por pequenos e médios produtores familiares, a grande maioria são pequenos. Todos eles produzem uma variedade de produtos, não estando concentrados apenas nas frutas vermelhas. Produzem hortaliças, verduras, uvas, frutas nativas e até soja convencional em processo de transição para a orgânica. De todos os produtores entrevistados, apenas um deles realizou a transição da produção do morango convencional para orgânico. Os demais já iniciaram a produção como orgânico. Muitas atividades são executadas de forma coletiva dentro das associações e cooperativas a que pertencem entre elas a participação nas feiras de produtores. O escoamento da produção é realizado através de diversos canais da cadeia.

- **Processamento Primário** – o escoamento da fruta *in natura* é realizado em alguns casos pelas associações e cooperativas. A cooperativa que atua na coleta da produção regional possui marca própria, embala os produtos e comercializa em supermercados de grandes centros. As associações também realizam a coleta através de circuitos de comercialização e também vendem a produção para empresas que realizam o processamento secundário. Alguns produtores comercializam individualmente para o consumidor final, através de entregas domiciliares e em feiras de forma individual ou através das associações.

- **Processamento Secundário** – A fruta destinada ao processamento secundário é comercializada tanto *in natura* quanto congelada. Alguns produtores fazem a colheita da fruta e em seguida entregam para as empresas que compõem esse elo da cadeia, que são agroindústrias da região. Os produtores que possuem estrutura de armazenamento e congelamento congelam a fruta e comercializam para indústrias que envasam a fruta e revendem ela inteira congelada e também para demais indústrias de alimentos que produzem polpas, geleias, sucos, sorvetes. Eventualmente, comercializam em pequenas quantidades para o consumidor final através do processamento artesanal de geleias, sucos e picolés.

- **Distribuição** – Os agentes responsáveis pela distribuição das frutas submetidas ao processamento primário e secundário são na sua grande maioria as cooperativas e a indústria. As quais destinam tanto a fruta *in natura* quanto processada, para os supermercados, lojas especializadas e vendas pela internet. São esses agentes que possuem maiores informações sobre as preferências dos consumidores e aceitação dos produtos. O produtor raramente participa desse elo da cadeia o que acaba restringindo o acesso a informações privilegiadas que permitiriam o planejamento da produção.

- Consumo – o escoamento para os clientes institucionais como restaurantes e lanchonetes, não possui muita representatividade entre os produtores, pode-se identificar que apenas um utiliza esse canal de comercialização com maior frequência.

- Certificação – Os produtores estão organizados em associações, as quais fazem parte da Rede Ecovida e todos possuem a certificação participativa. Este também é um dos motivos de estarem vinculados as associações, pois os integrantes do grupo auditam uns aos outros atestando que todos estão seguindo as regulamentações estabelecidas para o manejo orgânico. Permitindo, assim, manterem a certificação, que é considerada um importante mecanismo para o mercado na geração de confiança no produto orgânico. A certificação envolve todo o processo produtivo, incluindo os insumos que também devem ser certificados e/ou possuem laudos laboratoriais e registro de procedência.

Diante dos resultados apresentados, corrobora-se com os autores Ormond et al. (2002) de que a cadeia produtiva de orgânicos não possui muitas diferenças em relação a outras cadeias agroalimentares, exceto por dois aspectos relevantes que é a presença da certificação e a inexistência de atacadistas. Sendo estes dois fatores possíveis de serem evidenciados na caracterização da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra.

4.4 DESCRIÇÃO DAS CATEGORIAS ANALÍTICAS

A categorização dos dados foi realizada de forma metodológica e utilizando as ferramentas do software NVivo. Sendo dividida em categorias e subcategorias baseadas no referencial teórico que serve de embasamento para o estudo, que é a Teoria dos Custos de Transação. Desta forma segue a estrutura utilizada:

1. Caracterização da cadeia
2. Ativos específicos
2. Frequência
3. Incertezas
4. Oportunismo

4.4.1 Caracterização da cadeia

Esta categoria foi dividida nas seguintes subcategorias, as quais foram detalhadas na seção anterior:

- a) Armazenagem;
- b) Assistência técnica;
- c) Certificação;
- d) Comercialização
- e) Agroindústria
- f) Comércio
- g) Consumidor final
- h) Cooperativa
- i) Feira
- j) Intermediários
- k) Distribuição
- l) Início da produção
- m) Insumos
- n) Mão de obra
- o) Processo produtivo
- p) Seleção e embalagem
- q) Transição de produção

Os resultados referentes à descrição da cadeia foram apresentados na seção caracterização da cadeia p. 63 e ilustrados na Figura 7, p.64.

4.4.2 Ativos Específicos

Essa categoria foi dividida em subcategorias que permitiu identificar, conforme a Teoria dos Custos de Transação, a especificidade dos ativos da cadeia e a sua relação com a competitividade. Os ativos específicos consistem na estrutura necessária para o processo produtivo, de distribuição, comercialização e os investimentos que foram necessários para iniciar e manter a produção de frutas vermelhas orgânicas. Alguns produtores utilizaram recursos que já existiam na propriedade, outros foram necessários investimentos específicos para iniciar o pomar.

4.4.2.1 Subcategorias

Segundo Williamson (1991b), ele apresenta seis tipos de especificidade de ativos:

a) Ativos físicos e dedicados

São ativos especializados utilizados no processo produtivo e investimentos realizados para alterar instalações e/ou processos para atender um cliente em particular.

Segundo relatos, esses ativos são constituídos de palanques, arames, mudas, lonas, equipamentos de irrigação, coberturas, estufas, veículos, embalagens (caixas de colheita, sacos plásticos), trator fruteiro, local para seleção, armazenagem e embalagem da fruta. Entre os ativos dedicados, pode-se destacar o investimento realizado na estrutura de congelamento, pois foi realizado especificamente para as frutas vermelhas e para atender clientes que realizam o processamento secundário. Esses ativos possuem diferentes graus de especificidade, conforme relatados por diferentes produtores:

“[...] eu não te falei de um trator, tem um trator fruteiro que eu comprei em parceria com um vizinho aqui que também tinha amora. Esse investimento foi feito exclusivamente para as frutas vermelhas. Foi feito em parceria informal, até na época foi comprado no nome dele, ele é produtor de amora, ele ia passar para orgânico ia fazer transição e depois não e aí eu assumi o trator que eu estou pagando no banco lá e não é barato é um valor importante e ele está sendo usado para isso se não eu não precisaria de um fruteiro. Eu tinha um trator aqui de 1995 que eu trabalhava com grãos, mas ele se tornou muito largo para os canteiros de mirtilo, por exemplo, daí como era em parceria com ele então vamos fazer. Depois ele saiu fora eu tive que arcar com todo o investimento quase que ficou pesado demais para mim. Se não fosse para essa produção eu não compraria esse trator. Ele acaba sendo usado para alguma coisinha, mas certamente eu não compraria para isso. O trator é um equipamento específico para o cultivo das frutas vermelhas, pois é um trator fruteiro, mas também poderia ter alguma utilidade para outros fins, porém não com a mesma eficiência. Para essa finalidade ele é o ideal, para outras coisas ele não é ideal”.

“[...] é nós começamos com o tomate, morango e amora, mas e aí o restante veio porque a estufa acaba ficando ociosa...”.

“[...] se eu resolver não plantar mais morango pode-se utilizar as estufas para outra finalidade”.

b) Especificidade do local

A especificidade de lugar é determinada pela distância entre as empresas da mesma cadeia produtiva, pode representar ganhos de economia nos custos de transporte e estoque.

O local é constituído também pelo ativo da propriedade, a área de produção. Em nenhum dos relatos foi identificado que seja específico para a produção de frutas vermelhas, sendo utilizado para a produção de outras espécies também. Assim como a sua localização não possui uma especificidade estratégica dentro da cadeia.

c) Especificidade da marca

Refere-se ao capital intangível que pode ter valor significativo em posicionamento e reputação no mercado.

O ativo que seria representado pela marca é inexistente para todos os produtores entrevistados. Ainda não desenvolveram uma marca própria para a comercialização, mas quando questionados a respeito informaram possuírem a intenção de criarem um nome para identificarem seus produtos no mercado, mas o qual abrangeria todos os demais produtos, não sendo específicos para as frutas vermelhas orgânicas.

d) Especificidade dos recursos humanos

Ativo que se refere ao capital humano para uma determinada atividade, que surge do aprender fazendo.

O capital humano utilizado na produção das frutas vermelhas é predominantemente da mão de obra familiar e que possui o domínio das técnicas de produção através do aprendizado contínuo e diário, no entanto é utilizado para as demais atividades produtivas da propriedade. Com exceção da utilização da mão de obra de terceiros para períodos de poda e colheita, sendo nesse caso específico para as frutas vermelhas, conforme informado por um dos produtores, no entanto outro produtor tem a percepção que a mão de obra de terceiros não é necessariamente específica:

“[...] são duas pessoas de mão de obra familiar eu e meu filho e um amigo parceiro que praticamente é da família. Mão de obra de terceiros são utilizadas 5 pessoas no período de poda e em torno de mais 10 na safra.[...] A mão de obra de terceiros é bem específica, a mão de obra familiar (proprietário, filho e um agregado da fazenda) não”.

“[...] não existe especificidade da mão de obra, a pessoa que trabalha com o convencional sabe trabalhar com o orgânico também. Até porque nunca vai trabalhar sozinha sempre vai trabalhar com o proprietário junto ou não vai se contratar para fazer um serviço que seja um pouco mais qualificado, aquilo que demanda uma mão

de obra um pouco mais qualificada o proprietário acaba fazendo e você vai pegar para serviços mais periféricos ou roçar, ou fazer uma capina, enfim nesse sentido, então não é nada específico de que acabe se diferenciando muito na questão de convencional ou orgânico”.

e) Especificidade temporal

Caracteriza-se pelos ativos necessários para uma transação que ocorre em um curto espaço de tempo, sendo essencial em transações com produtos perecíveis.

Devido à alta perecibilidade das frutas vermelhas o ativo identificado como temporal é a câmara fria para resfriamento e congelamento a qual é utilizada para armazenar as frutas e para congelar quando destinada para o processamento secundário. Também pode-se considerar veículos refrigerados para o adequado transporte. Sendo estes investimentos realizados especificamente para as frutas vermelhas, porém apenas um produtor possui uma câmara fria para congelamento e um grupo possui para resfriamento. Nenhum dos produtores possui veículo refrigerado.

4.4.3 Frequência

A categoria da frequência corresponde a uma das dimensões dos custos de transação. Dentro da cadeia ela foi identificada como o período de safra e a recorrência que ocorrem a comercialização, ou seja, as transações. A safra da amora, mirtilo e framboesa possuem o seu pico entre os meses de novembro a janeiro. Com exceção do morango que possui um espaçamento de tempo diferente, ele entra em um período de dormência em que ele para de produzir durante dois meses de maio a julho, depois a produção é baixa, aumentando gradativamente e de outubro a março tornando-se mais regular, coincidindo o período de pico com as demais frutas vermelhas. Assim, os produtores necessitam administrar com agilidade e eficiência a colheita e comercialização para não haver perdas significativas devido à alta perecibilidade das frutas, sendo assim a regularidade da comercialização ocorre em dias intercalados durante a semana.

Já o produtor que possui uma estrutura de congelamento e comercializa a amora exclusivamente para o processamento secundário, possui a possibilidade de aumentar o período de vendas que vai de novembro a junho, ocorrendo semanalmente ou quinzenalmente durante novembro a janeiro e posteriormente ocorrendo um espaçamento maior tornando-se mensal, conforme relatado:

“[...] a frequência oscila. A safra ocorre no período de novembro e dezembro, mas como a fruta fica congelada, as vendas têm ocorrido em um período de novembro a junho. Os compradores vêm buscar. Na safra é um pouco mais intenso, os compradores vem buscar eventualmente a cada 15 dias, não mais do que isso, no máximo uma vez por semana, durante a safra, terminou a safra esse intervalo é bem maior. Ai tu faz uma venda em janeiro, depois tu faz uma venda em março, dai tu faz mais umas duas vendas em abril, ai tu faz mais uma venda em junho. Durante a safra as vendas são semanal, mas depois em média uma vez por mês, depende da demanda dos compradores”.

4.4.4 Incerteza

A incerteza também se refere a uma das dimensões dos custos de transação. Essa categoria, conforme a teoria dos custos de transação foi direcionada para identificar o grau de informações e conhecimento, assim como quais são os fatores geradores de incertezas de acordo com as subcategorias que seguem.

a) Informações e incertezas do ambiente institucional

Dos fatores identificados como geradores de incertezas resultantes do ambiente institucional foram identificados: Dúvidas em relação ao apoio para o pequeno produtor, a continuidade e instituição de políticas públicas em benefício da agricultura familiar e orgânica e os incentivos governamentais. Insegurança diante das instabilidades do cenário político do país. Entraves burocráticos, excesso de regulamentações e legislação para a regularização de pequenas agroindústrias e para a comercialização de produtos processados artesanalmente. E por fim as dificuldades de acesso ao crédito.

b) Informações e incertezas sobre os clientes

Entre as informações que os produtores possuem e os fatores geradores de incertezas relacionados aos clientes, foram destacados os seguintes pontos: Insegurança pelo fato da comercialização ser concentrada em um ou poucos compradores, pois se esse(s) por algum motivo não comprar é necessário realizar a prospecção de compradores e não se tem muitas informações sobre outros potenciais clientes. A percepção que o consumidor possui de que o preço do produto orgânico é elevado e a desconfiança deste sobre a isenção de agrotóxicos. Assim como, dúvida sobre o pagamento das vendas realizadas, como salienta um dos produtores:

“[...] espera-se que os compradores deem segurança de realizarem a compra no período de safra pelo fato de ser orgânica, espera-se garantia de compra e que se mantenha, pois não se tem uma estabilidade, pois se produz e não se sabe para quem vender e se vai receber. Desde a safra passada 2017/2018 foi comercializada fruta que ainda não foi recebido o valor, pois foi recebido em cheques pré-datados e não se tem garantia de que se vai receber”.

c) Informações e incertezas sobre a concorrência

O nível de informações que possuem sobre a concorrência e a influência que ela possui pode-se identificar da seguinte forma: no morango orgânico tem aumentado significativamente o número de produtores inclusive que há os que estão migrando da produção convencional para orgânica. Já a concorrência na amora orgânica na região é muito pequena, mesmo a região sendo considerada a que mais produz frutas vermelhas convencionais no país, os produtores de amora orgânica e a escala de produção é pequena. Ocorrendo até mesmo de produtores que se decepcionaram com o mercado e desistiram de produzir o que vem ocasionando o aumento na procura por compradores. Muito do conhecimento que se tem sobre a concorrência é obtido através da participação na Rede Ecovida. Um fator gerador de incerteza é o aumento da participação do agronegócio na produção orgânica, o receio é de que a inserção de grandes produtores possa afetar o pequeno produtor, como apontado por um dos produtores:

“[...] sobre o crescimento do mercado a gente já sabe até pela questão da rede Ecovida, quando eu entrei ali, aqui na cooperativa nós eramos em 40 e poucos agricultores já está em quase 70 e na rede Ecovida era uns 200 e poucos e já passou de 300, então está aumentando. Mas, não vejo isso como um concorrente de mercado, vejo como um parceiro, produzindo alimento de qualidade essa que é a visão, mas talvez aumentando nessa questão do agronegócio voltado para o orgânico baixe um pouco o preço para nós aqui que temos mais custos de produção do que um grande agricultor aí que já tenha as máquinas tudo ali até a gente chegar lá nesse processo, às vezes a gente tem propriedade pequena não compensa ter todo esse maquinário, implementos, investir num negócio desse para plantar pouca área. Então quem produz em grande escala talvez vai ter uma vantagem nessa questão aí”.

d) Informações e incertezas sobre a demanda

Em relação à profundidade de informações que os produtores possuem referente à demanda dos consumidores e as incertezas a esse respeito, foi relatado da seguinte forma sobre a demanda de frutas vermelhas orgânicas congeladas.

“[...] a framboesa que estamos prospectando agora, mas parece que também está faltando no mercado principalmente orgânico existe demanda e pouca oferta. Não gera

incertezas, pois sabe-se que vai plantar e tem mercado para comprar no volume que se possui”.

Enquanto que outro produtor informou ter incertezas sobre realizar investimentos para atender o mercado de processamento secundário:

“[...] há incertezas em fazer investimentos no mercado de congelados, apesar de ser um mercado atrativo, apenas realizaria investimentos para aumentar a participação, se tivesse uma compra garantida, que o comprador garantisse a compra da produção eu acho que valeria a pena investir. Mas, não realizamos nenhuma pesquisa, não se buscou mais informações sobre potenciais clientes, uma pesquisa de mercado. Não se tem muitas informações.

Outro ponto de incertezas é a demanda do morango *in natura* que é vendido em feiras em Porto Alegre, em que não se tem uma previsão exata da quantidade que será vendida, há semanas que se vende tudo e outras que fatores externos, como feriados, férias, chuva provocam queda nas vendas, entre outros fatores imprevisíveis. Com isso o morango retorna e devido às condições do transporte não ser refrigerado e a perecibilidade ocorrem perdas do produto, quando possível é realizado o congelamento em freezers para venda em pequenas quantidades.

A abertura de novos mercados gera incertezas sobre se haverá demanda, assim como há dúvidas se ao expandir a comercialização o produtor terá produto suficiente para atender a demanda.

Os produtores da amora *in natura* destinada para a agroindústria ficam na dependência da demanda do mercado para que seus clientes absorvam a produção, não há garantias e só se tem esse conhecimento durante a safra. A demanda é bastante inconstante e como a venda é concentrada em compradores restritos, não há certezas se haverá a necessidade de procurar novos compradores ou se os atuais absorveram tudo.

Entre as percepções e informações, alguns produtores acreditam que se houver um aumento da demanda poderá ocorrer um aumento no preço de comercialização, no entanto a crise econômica também foi considerada um fator que afetou significativamente. Porém existem possibilidades de crescimento, conforme citado:

“[...] eu acho que tem uma demanda reprimida de amora orgânica, sim, tem muita gente que gostaria de comprar (...) como eu disse antes eu acho que tem essa demanda reprimida, mas nós estamos ainda muito na dependência de fatores externos”.

e) Informações e incertezas sobre o mercado

As informações que se tem sobre o mercado e as incertezas abrangem as subcategorias anteriores de clientes, demanda e concorrência. Onde foram novamente citadas incertezas sobre garantias de compra, crise econômica, oscilações devido à sazonalidade, aumento da participação de grandes produtores. As informações que se possui estão relacionadas a mudanças no comportamento dos consumidores na adesão do orgânico, assim como as tendências mundiais no aumento do consumo, mas que ainda há uma visão elitista sobre o produto. Mas ainda há inconsistência nas informações, conforme mencionado:

“[...] ainda são poucas as informações que se tem sobre o mercado e para a abertura de novos mercados”.

f) Informações e incertezas sobre o preço

As incertezas identificadas em relação ao preço estão diretamente relacionadas com as condições externas que afetam o mercado e a demanda, gerando oscilações nos valores pagos ao produtor:

“[...] o preço meio que se mantém. Tem uma oscilação de ano para ano, para mais ou para menos”.

“[...] o preço da amora teve um período que era muito bom, tem uma variação muito grande de preços de ano para ano”.

“[...] a amora ela se manteve (...) mas a amora é mais tranquila, não variou tanto”.

“[...] o preço se mantém, desde que eu comecei com a feira o preço é o mesmo”.

Já em relação às informações dos preços para no mercado e perspectivas sobre o futuro sobre a amora, foram mencionadas questões como existir uma parcela de consumidores que possuem poder aquisitivo e conhecimento que se predispõem a pagar, mas que o valor comercializado para o consumidor final é muito alto e isso prejudica o aumento no consumo. Porém no morango as perspectivas são de que o preço baixe, pois tem se tornando um nicho de mercado rentável e chamando a atenção de muitos produtores aumentando assim a concorrência e a oferta. Enquanto que outro produtor destaca que acredita que não vá baixar, que os preços devem se manter:

“[...] mas em relação ao preço a tendência maior é sempre de diminuição agora. Porque a produção orgânica ela está se tornando um produto rentável, é um nicho de mercado onde todos os olhares estão se voltando e a partir do momento em que isso ocorre tem mais produtores e isso não é que seja ruim isso é bom, quanto mais produtores melhor, mas daí você tem uma concorrência maior também. A tendência da produção orgânica na questão de preço é que ela comece diminuir até encontrar um padrão de equilíbrio,

um preço razoável, regular, mas hoje a tendência é de preços menores, não é de preços maiores para aquilo que a gente produz aqui”.

“[...] talvez haja instabilidades no preço, mas eu não acredito que vá baixar, porque a feira é muito estável, muito sabe é aquilo e acabou”.

g) Informações e incertezas sobre a produção

As principais incertezas sobre a produção referem-se ao conhecimento sobre o manejo orgânico, sendo muitas vezes feitas tentativas e erros para combater pragas em conformidade com os padrões. Sendo que em alguns casos a falta desse conhecimento pode ocasionar na perda de parte da produção. Assim como as intempéries climáticas.

4.4.5 Oportunismo

Esta categoria está relacionada aos pressupostos comportamentais da Teoria dos Custos de Transação, em que se buscou identificar os comportamentos oportunistas dos agentes da cadeia. Sendo assim dividida em subcategorias:

a) Oportunismo dos clientes

Das ações oportunistas por parte dos clientes, foram identificadas situações diversas. Durante a safra da amora, por exemplo, a fruta geralmente é vendida pelo preço ofertado, que é um reflexo da necessidade de escoar a produção devido à alta perecibilidade. Nesse caso o produtor que não tem condições de armazenar e congelar a fruta tem que colher e ir entregando pelo preço que o mercado quer pagar.

Uma das situações que mais chamou a atenção é de que parte da produção da amora *in natura* orgânica destinada para empresas locais é vendida pelo mesmo preço da amora convencional, pois esses compradores alegam não ter local para transportar e/ou armazenar a fruta comprada separadamente da fruta convencional, assim não conseguem revende-la com preço diferenciado.

Em outros contextos alguns clientes usam a crise econômica como argumento para baixar o preço. Usam os preços praticados por outros produtores, mas que às vezes não condizem com a realidade.

Alguns produtores consideram que o preço comercializado para o consumidor final, que passa antes pelo processamento primário ou secundário é aquele ao qual o produtor é pago, como destacado:

“[...] o preço que se entrega para a indústria é menor do que se fosse vendido direto para o consumidor final, por exemplo, se para o consumidor final for R\$ 20,00kg a indústria vai pagar para o produtor R\$ 3,00kg, no máximo R\$ 4,00kg”.

Todos os entrevistados acreditam que o mercado de alguma forma pratica alguma ação oportunista e acabam se aproveitando das vulnerabilidades do produtor. No entanto, na visão de um dos produtores existe uma tendência maior desse comportamento no mercado da agricultura convencional, talvez pelo fato de que a oferta da agricultura orgânica ainda seja menor.

A inexistência de contratos nas transações também é um risco que já comprometeu a comercialização devido à desistência do cliente, onerando o produtor com custos de armazenagem e precisando prospectar novos compradores.

Nas relações diretas com o consumidor final através das feiras, foi relatado que alguns clientes tentam barganhar o preço no fim da feira, forçando o produtor a vender para não retornar com o produto o que pode representar um prejuízo maior.

b) Oportunismo da concorrência

Ações oportunistas praticadas pelos concorrentes foram pouco identificadas, tendo sido mencionado a existência de concorrentes que baixam o preço no final da feira, fazendo com que os clientes se habituem a comprar daquele vendedor, pois sabem que ali podem obter desconto.

c) Oportunismo produtores

Em relação a algum tipo de ação oportunista por parte de outros produtores, um dos produtores mencionou acreditar existir produtores que não são certificados e que vendem a fruta convencional como se fosse orgânica. Não acredita ser uma prática comum, mas que certamente existe e mais provável que ocorra em feiras.

4.4.6 Racionalidade limitada

Esta categoria também refere-se aos pressupostos comportamentais da Teoria dos Custos de Transação. Objetivou identificar a racionalidade econômica dos agentes da cadeia e a sua capacidade de realizar escolhas racionalmente visando obter os melhores resultados. Sendo dividida nas subcategorias que seguem:

a) Custos

O conhecimento dos custos e a maneira como estes influenciam nas tomadas de decisões passaram pelas questões dos investimentos que foram altos e necessitaram de financiamentos bancários, os quais precisaram ser administrados, pois os pomares de amora e mirtilo possuem um período maior entre implantar o pomar e começar a produzir. Sendo a amora 2 anos e o mirtilo de 2 a 5 anos. Sendo os custos mais conhecidos os que são necessários para a produção e investimentos como estufas, equipamentos de irrigação e lonas.

Para um dos produtores que possui uma área maior de produção a mão de obra de terceiros é o maior gerador de custos e para o congelamento da fruta o custo mais representativo é o da energia elétrica. Sendo que as decisões de reduzir custos diminuindo a produção e elevar os custos para aumentar a produção, foram tomadas baseadas em períodos distintos, conforme a segurança que se tinha no processo produtivo e nas condições do mercado.

Alguns produtores consideram que o custo com a mão de obra de terceiros se fosse necessária começaria a inviabilizar a produção.

Para aqueles que possuem a intenção de entrar no mercado da fruta congelada, os custos para montar uma estrutura de congelamento e distribuição, assim como o retorno ainda são desconhecidos ou pouco conhecidos.

Foi também destacado que acreditam que o custo da produção orgânica é mais baixo do que a produção convencional.

b) Estratégias

Conforme os relatos dos produtores, as estratégias destacadas para se tornarem mais competitivos no mercado e obterem maior lucratividade estão: a aquisição de uma câmara fria, que possibilitaria manter a fruta armazenada por um período maior depois da colheita. Assim, não haveria a necessidade de vender no período em que a oferta é excedente e o preço pago é baixo. O desenvolvimento de uma marca própria como diferencial. Realizar o processamento e industrialização da fruta, agregando valor ao produto. Aumentar a variedade de produtos.

c) Expansão

A grande maioria possui a intenção de aumentar a produção, mas informaram que um dos maiores gargalos para expandir é o custo com a mão de obra de terceiros, já que não seria mais possível trabalhar apenas com a mão de obra familiar. Assim como a necessidade de investir em uma estrutura para seleção, armazenamento e congelamento. Outros alegaram não terem interesse em aumentar, pois o objetivo não é trabalhar com monocultura e sim com diversidade e também pelo fato da amora ser uma fruta de difícil colheita. Um dos produtores de morango alegou não ter intenção de expandir, pois está satisfeito com o volume que produz e o retorno obtido, só aumentaria se tivesse a compra garantida. Há aqueles que irão expandir e diversificar, pois estão sendo incentivados por compradores. Pode-se identificar que os limitadores destacados para expandir são o custo da mão de obra de terceiros, a necessidade de investimentos em uma estrutura de agroindústria, garantias de mercados e ainda pouco conhecimento, sendo mencionada a necessidade de se fazer uma pesquisa de mercado, conforme abaixo:

“[...] você tem que fazer um trabalho bem amplo de pesquisa, um trabalho de gestão, tem que fazer na verdade um plano de negócio para ver a viabilidade disso tudo. Então, não está descartado isso, mas hoje você não pode ter tudo ao mesmo tempo. Então a nossa preocupação primeiro é nos estabilizarmos, aprendermos e depois dar esse segundo passo, porque toda essa estrutura aqui uma parte dela está paga, mas a outra parte não está paga ainda, então você não pode se descapitalizar achando que vou montar uma agroindústria agora fazer isso fazer aquilo e outro e eu não tenho um plano de comercialização, se não tenho um consumidor final que me dê esse suporte, então a gente já pensou”.

d) Investimentos

Todos os entrevistados demonstraram ter algum tipo de intenção de realizar investimentos futuros na propriedade, para obter melhores resultados na produção das frutas vermelhas orgânicas. Entre os investimentos mais citados foram na estrutura de congelamento, câmara fria, *packing house* para seleção e embalagem, estrutura para uma agroindústria de pequeno porte para o processamento e industrialização, estufas e conforme relato abaixo:

“[...] a médio prazo, não mais que isso tenho a ideia de colocar as placas solares, tendo o trifásico você coloca fazer aquele sistema do inversor, o custo da luz é alto”.

A visão de um dos entrevistados para realizar determinados investimentos está relacionada com as perspectivas que ele tem do mercado e a forma como acredita que devem ser feitos, conforme exposto:

“[...] esses investimentos poderiam ser feitos, em função do mercado teria boas perspectivas. Claro que empiricamente isso, no momento de você realmente dizer vou fazer, espera aí vamos fazer um processo que é o que eu quero fazer, fazer esse plano de negócio, ir a campo, verificar as possibilidades, enfim. Porque a gente tem isso de empreender, esse processo eu ainda sonho em fazer isso. Claro daqui a pouco amanhã depois o mercado vai dizer, não, não faz é ou dá pra fazer”.

e) Lucratividade

Na concepção de todos os entrevistados a produção das frutas vermelhas orgânicas tem representado uma boa lucratividade, vem compensando os custos e investimentos, obtendo-se bons retornos do mercado. Demonstraram uma forte tendência em manter-se nessa cadeia, acreditam também que a produção orgânica gera menos custos do que a convencional e com uma produtividade se não igual até maior, sendo que o preço vendido no mercado é superior. Em algumas situações, foi feito o comparativo entre a rentabilidade das frutas vermelhas com outras variedades produzidas e chegando-se a conclusão de que são mais rentáveis. Assim como o comparativo entre a amora e o morango, que das frutas vermelhas são as predominantes na cadeia, sendo que os entrevistados concluíram que o morango *in natura* possui um valor agregado maior que a amora, sendo este mais atrativo financeiramente. Mas, no geral todos concordaram que tem compensado, conseguindo escoar toda a produção com uma margem pequena de perdas.

No mercado da fruta congelada o produtor também demonstrou estar satisfeito, conforme descrito por ele:

“[...] embora seja uma área pequena elas tem uma renda por hectare muito superior, só que é por exemplo a amora é a que já tá produzindo, nós vamos para a terceira safra. O mirtilo ainda não está entrando, o mirtilo tem um valor agregado maior ainda, maior que amora”.

f) Mercado

A percepção que os produtores demonstraram ter sobre o mercado é de que os compradores são quem os procuram ou que a produção será destinada sempre para os mesmos canais de distribuição. Sejam as agroindústrias locais, cooperativa e feiras, não existe uma

preocupação em realizar uma prospecção. Assim, geralmente os preços pagos são estabelecidos pelo comprador ou no caso das feiras conforme os preços praticados naquele mercado. Não há um conhecimento prévio sobre o valor que o mercado irá pagar esse conhecimento só se tem na safra. Também não sabem as quantidades que serão absorvidas pelo mercado, pois as transações são estabelecidas baseadas na amizade e confiança, não são firmados contratos.

A fruta *in natura* quando destinada para o processamento primário e/ou para o consumidor final tem-se um pensamento mais voltado para a qualidade, pois sabem que é tratado de um mercado mais exigente, mas que tem maior valor agregado.

Todos os entrevistados foram unânime em demonstrarem desinteresse em atender o mercado varejista, nesse caso grandes redes de supermercados. Eles alegaram não compensar, devido a muitas exigências e por demandar uma logística grande. Sendo que a remuneração acaba não compensando e o prazo para pagamento é muito dilatado. Enquanto que na feira, por exemplo, o pagamento é à vista, a liquidez é maior.

g) Motivação para produção de frutas vermelhas

Esta categoria buscou identificar quais foram às motivações dos entrevistados para optarem pela produção de frutas vermelhas, para observar a racionalidade utilizada em relação as suas escolhas.

Entre os fatores que motivaram a produção estão:

Para a diversificação da produção e no caso da amora ser orgânica ser bastante incipiente na região, tornando-se um meio de ter uma maior rentabilidade em relação a outras culturas que são predominantes. No caso do morango, por ser um mercado atrativo economicamente, na época eram poucos produtores na região e foi uma boa oportunidade porque tinha a demanda.

Outro fator citado foi no sentido agrônomo, a resistência a doenças que as culturas da amora e mirtilo possuem, segundo informado pelo produtor:

“[...] duas coisas fundamentais foi, sobretudo a amora e o mirtilo são extremamente rústicos do ponto de vista de doenças, não dá doenças mesmo (...) eu estou muito contente porque quatro anos com o pomar com as mesmas plantas ali sem a necessidade de passar rigorosamente nada para a parte sanitária, isso aí é muito legal, nem mesmo as caldas.

Assim como foi relado as condições climáticas favoráveis. A viabilidade econômica e o fato da região ter domínio nesse cultivo também foram mencionados:

“[...] O motivo é porque Vacaria já foi um dos maiores produtores e para o pequeno agricultor era o mais viável de se iniciar. Sendo mais barato para fazer investimentos, então foi esse o motivo e o clima também favorece um pouco. A produção de frutas vermelhas também não requer muita área. Outro motivo é que principalmente o morango e a framboesa você planta e praticamente já colhe no mesmo ano, então já te dá um retorno mais rápido. A framboesa ela vai produzindo que nem as outras, pouco, mas ela já produz no primeiro ano”.

h) Motivação para produção de orgânicos

Já no quesito sobre quais foram os fatores que motivaram a produção de orgânicos, foram identificados dois aspectos: fatores econômicos e fatores de sustentabilidade e saúde, sendo esta predominante em relação a fatores econômicos.

No entanto, foi citado o fato do preço de comercialização do orgânico ser superior ao do produto convencional. Por ser um produto que tem um valor agregado. Assim como a questão dos custos, de acordo com o que foi mencionado por um dos entrevistados:

“[...] a motivação para a produção orgânica foi o custo de produção, porque todo mundo pensa que é mais caro, mas não é mais caro, porque todos os fertilizantes e fungicidas são feitos na propriedade, ou feitos no grupo ou feito na rede então se torna mais barato. A produção do orgânico se torna mais cara em alta escala”.

Sobre os fatores motivacionais de sustentabilidade e saúde, aspectos como:

Ter tido contato anterior com agrotóxicos que resultaram em problemas de saúde, promovendo uma mudança de concepção visando condições mais benéficas de trabalho. Preocupações em consumir alimentos saudáveis e para o consumo da família e filhos também. Por incentivo de outros produtores.

A mudança no estilo de vida devido a problemas de saúde e a busca por qualidade de vida, também foram fatores citados, conforme abaixo:

“[...] porque eu tive um problema de saúde então foi isso que me fez vir para o campo ter mais qualidade de vida e trabalhar com produtos orgânicos. É isso o que eu visou, não é só o ganho financeiro, porque até eu vou estar ali me prejudicando com o uso de agrotóxicos, usando um produto que às vezes dizem que é inofensivo e quem me garante, eu passei por um processo de um tumor no intestino então fiquei 10 meses encostado me tratando, quimioterapia e não é só eu o problema é todas as pessoas que estão por trás disso, família que sofre é um desgaste, tem coisas que o dinheiro não compra. Muitos diziam que eu era louco ganha bem e vai ir para lá, mas eu passei por alguns processos que só eu passei. Migrei do campo para a cidade em busca de qualidade de vida, trabalhava em uma empresa, trabalhava há 11 anos já e ai viajava muito, muito tempo fora de casa e alimentação basicamente restaurante e aeroporto, então acaba que a gente mais um pouco da responsabilidade do meu cargo muito estresse e coisa, então tem que mudar um pouco para melhorar a vida, porque só trabalho e dinheiro é bom, mas não é a base. Não vive, tem dinheiro, mas não pode gastar e quando gasta é com saúde”.

“[...] questão de saúde. Não adiantava sairmos do urbano e irmos para colônia e continuarmos em um ritmo de vida que não nos desse uma qualidade, até de você ir ali na estufa e colher um produto e comer ele lá, poder consumir na hora. Hoje minha filha vai lá a hora que ela quer pega morango, pega tomate não tem problema nenhum sem se preocupar. É uma questão de você se cuidar e querendo ou não é um investimento você não gasta em remédios, mas você produz uma coisa boa aqui, fica mais voltado para isso e saber que se nós vendermos ou se vir alguém aqui nos visitar e quiser ir ali a qualquer momento pode comer sem problema nenhum. Então hoje você vai ali na estufa, se quiser comer uma folha de alface você arranca ela lá e come lá, rúcula é a mesma coisa, é tranquilo isso. Aquilo que nós colocamos na nossa mesa, nós colocamos na mesa dos nossos consumidores, não tem ressalvas, não tem reservas, há esse para eu comer e esse aqui é para eu vender, não existe isso”.

Também foi destacado ser uma ideologia, uma filosofia de vida:

“[...] para a produção orgânica a motivação é oriunda da concepção de sustentabilidade, respeito ao meio ambiente. A busca pelo equilíbrio entre o homem e a natureza. Qualidade de vida, saúde e respeito com as outras pessoas que irão consumir”.

i) Novos mercados

Em relação à racionalidade econômica sobre a abertura de novos mercados perpassa por cautela, que abrange preocupações em ter condições de manter um padrão de qualidade e de fornecimento do produto para o mercado, conforme relatado:

“[...] entrar em novos mercados tem também a questão de conseguir garantir uma continuidade do produto e a qualidade”. Então eu pelo menos tenho essa clareza de que ainda não é hora, não é o momento ainda. Eu tenho que estar dominando o produto final nosso (...) ao seu tempo, ou seja, que a gente se sinta seguro em relação a esses processos, sim. Como eu digo ao seu tempo. A visão é essa com as possibilidades da gente da forma mais legal possível ser um fomentador na região aqui com parcerias e tal, vamos tentar levar para cima. Mas é bem provável, porque aí eu estou incluindo também o morango, por causa daquela questão da diversidade para eu poder ter a marca tenho que ter diversidade eu vou ter que ter o morango no mínimo. Principalmente por causa da diversificação”.

Observou-se também a percepção da necessidade de profissionalizar-se e aperfeiçoar os processos para ter condições de atender outros segmentos da cadeia.

Assim como, a intenção de atender nichos de mercado especializados, direcionados para um público com maior poder aquisitivo. De maneira a se especializar em frutas vermelhas orgânicas e se tornar uma referência nesse segmento com um produto de alta qualidade.

Porém, um dos produtores informou não ter muito interesse em abrir novos mercados, segundo ele:

“[...] mercado tem, só falta a gente ir atrás se fosse querer. Se fosse procurar assim eu acho que encontraria mais lugares para vender, para nós não sei se é tão vantagem, porque a gente está produzindo aquilo que a gente consegue. Porque se tivesse mais venda teria que ter mais produto, mais mão de obra, mais estrutura, distribuição”.

j) Perspectivas

A visão que os entrevistados possuem sobre o futuro da cadeia e suas perspectivas são bastante otimistas. Acreditam que é um mercado em crescimento, que está sempre surgindo clientes interessados e compensa realizar investimentos. Também que é um produto com preço atrativo, que possuem uma boa aceitação pelo público e que este está disposto a pagar pelo preço ofertado no mercado atualmente. Um dos entrevistados considera que a produção tem capacidade de ser autossustentável e que possui condições de chegar a um produto de excelência.

Outro entrevistado relatou que tem boas perspectivas, mas acredita que para ser competitivo tem que ter foco, especializar-se nesse segmento e agregar valor ao produto.

Também foi destacado que se tem uma visão de que o mercado de congelados possui mais possibilidades de crescimento do que da fruta *in natura*.

4.5 A percepção dos produtores sobre os custos de transação

Através dos resultados obtidos da escala de diferencial semântico localizada no apêndice C, aplicada aos produtores, realizou-se a representação dessas informações utilizando-se um gráfico radar. Possibilitando ter uma visão mais abrangente da percepção dos produtores sobre as dimensões dos custos de transação e dos pressupostos comportamentais e permitindo fazer um comparativo entre eles.

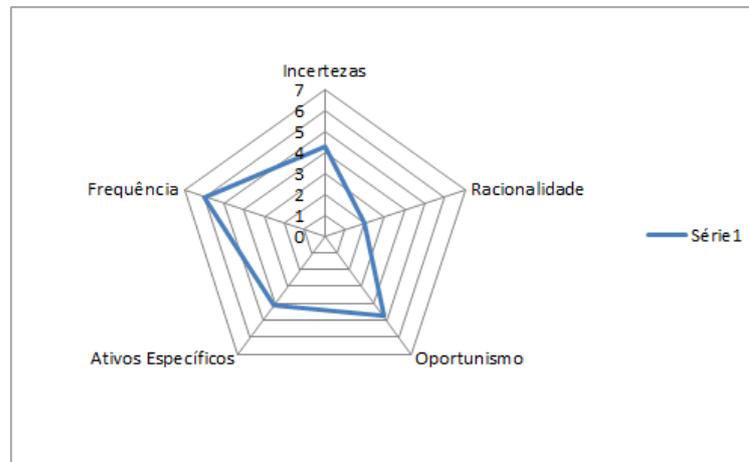
As Figuras 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 e 19 ilustram os resultados individuais por produtor, das 5 variáveis que compuseram o questionário. Permitindo observar o nível de percepção que os entrevistados, em uma escala bipolar de 7 pontos, possuem em relação às dimensões de incerteza, frequência, ativos específicos e os pressupostos da racionalidade e oportunismo.

Considerando os resultados obtidos através da escala, serão apresentados os gráficos individuais dos produtores que serão identificados pela numeração e sem distinção de gênero.

O produtor definido como 1 produz a amora das frutas vermelhas, a qual é comercializada *in natura*, destinada exclusivamente para o segmento de processamento

secundário. Apresentou um índice intermediário de informações sobre o mercado, reduzindo a incerteza. No entanto, o índice de racionalidade econômica é bastante baixo e o do oportunismo elevado. Referente aos ativos demonstrou uma especificidade intermediária. Quanto à frequência esta é alta, ocorrendo a venda três vezes por semana. A Figura 8 ilustra esses resultados:

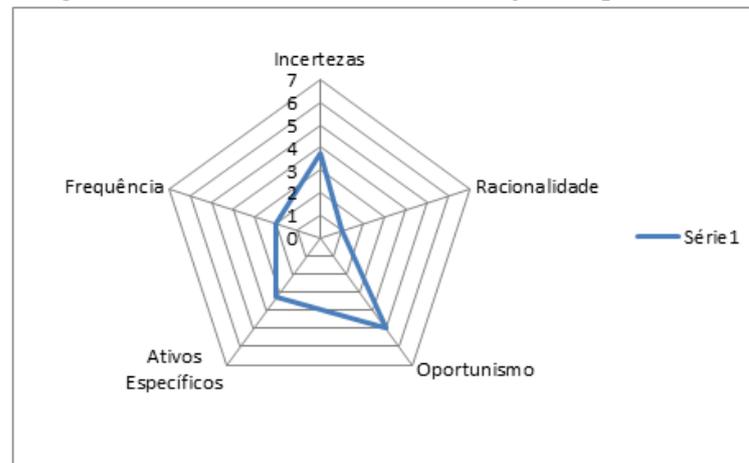
Figura 8 - Radar dos custos de transação do produtor 1



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O produtor definido como 2 produz a amora das frutas vermelhas, comercializada na grande maioria *in natura* para o processamento secundário. Uma pequena quantidade é vendida congelada e também processada artesanalmente. Identificou-se um grau baixo de informações sobre o mercado, aumentando a incerteza. Assim como apresentou uma baixa racionalidade econômica e um elevado índice de oportunismo. Os ativos apontam um índice elevado de especificidade. Em relação à frequência, esta apresentou um índice baixo, ocorrendo a comercialização a cada duas semanas ou em intervalos menores que um mês, durante a safra em um período de dois meses do ano. A Figura 9 ilustra esses resultados:

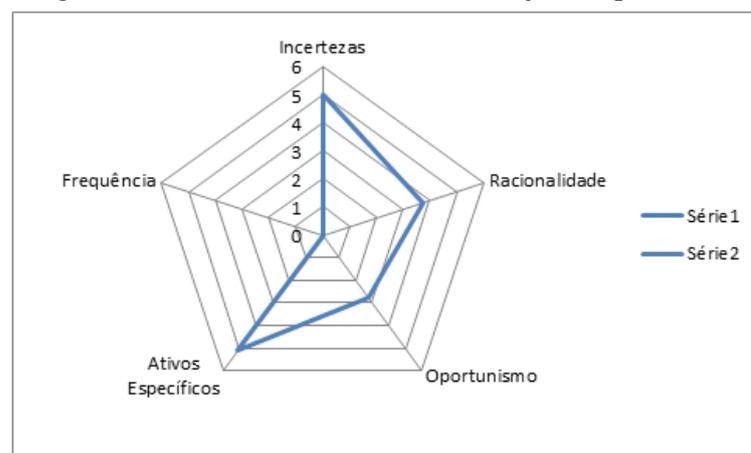
Figura 9 - Radar dos custos de transação do produtor 2



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O produtor definido como 3 iniciou recentemente a produção de frutas vermelhas que incluem a amora, mirtilo e framboesa. Apresentou um índice mais elevado de informações sobre o mercado, representando um grau baixo de incertezas. Referente à racionalidade econômica apresentou um índice intermediário e um índice baixo de oportunismo. Quanto aos ativos, apontou para uma baixa especificidade. Quanto a frequência apresentou-se como inexistente, pois terá ainda a primeira safra. A Figura 10 ilustra esses resultados:

Figura 10 - Radar dos custos de transação do produtor 3

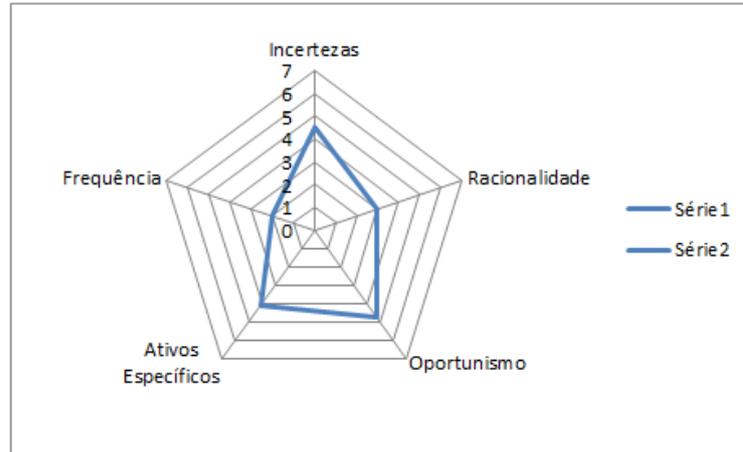


Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O produtor definido como 4 produz apenas a amora das frutas vermelhas, a comercialização é feita apenas no formato *in natura* e destinado ao segmento de processamento secundário. Apresentou um índice intermediário de informações sobre o mercado, reduzindo o grau de incertezas. Porém um índice baixo de racionalidade econômica e sendo o do oportunismo mais elevado. Referente aos ativos apontou um índice intermediário de

especificidade. Quanto à frequência é baixa, ocorrendo a venda a cada duas semanas ou em intervalos menores que um mês. A Figura 11 ilustra esses resultados:

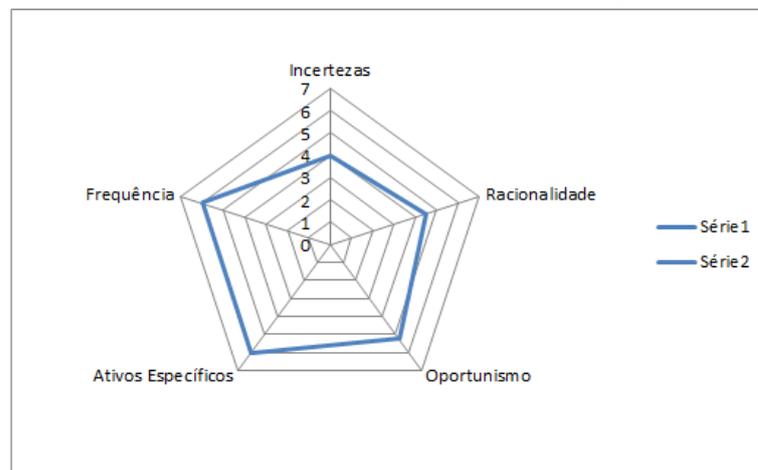
Figura 11 - Radar dos custos de transação do produtor 4



Fonte: Elaborados pela autora (2019)

O produtor definido como 5 produz a amora das frutas vermelhas, sendo o maior volume comercializado na forma *in natura* e destinado ao segmento de processamento secundário. Pequenas quantidades são congeladas de forma artesanal em freezer e vendidas também para agroindústrias. Apresentou um índice intermediário de informações sobre o mercado, reduzindo a incerteza. Assim como a racionalidade econômica encontra-se em um índice intermediário, já o oportunismo está em um índice elevado. Referente aos ativos aponta uma baixa especificidade. A frequência apresentou um índice alto, pois a venda ocorre três vezes por semana, no período de dois meses de safra. A Figura 12 ilustra esses resultados:

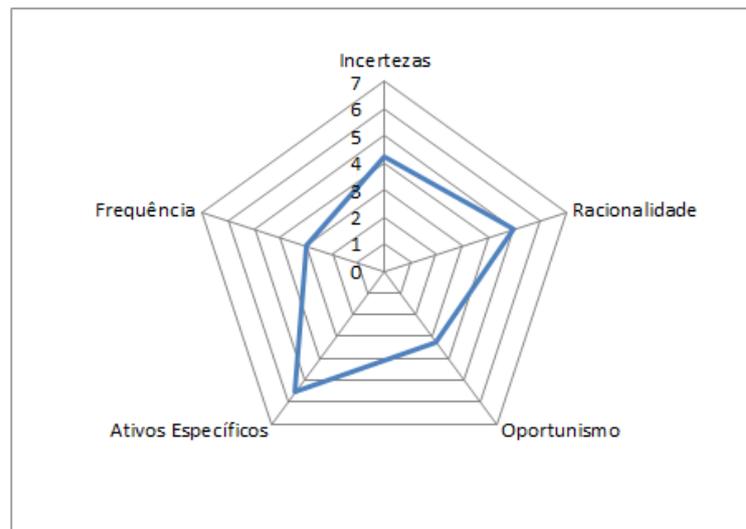
Figura 12 - Radar dos custos de transação do produtor 5



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

O produtor definido como 6 produz a amora das frutas vermelhas, sendo o maior volume comercializado na forma *in natura* e destinado ao segmento de processamento secundário. Pequenas quantidades são congeladas de forma artesanal em freezer e vendidas também para agroindústrias. Apresentou um índice intermediário de informações sobre o mercado, reduzindo a incerteza e um índice mais elevado de racionalidade econômica. Apresentando assim um índice baixo de oportunismo. Referente aos ativos aponta para uma baixa especificidade. Quanto à frequência está em um nível intermediário, em que as vendas ocorrem em intervalos maiores que uma semana e menores que duas, durante o período de dois meses de safra. A Figura 13 ilustra esses resultados:

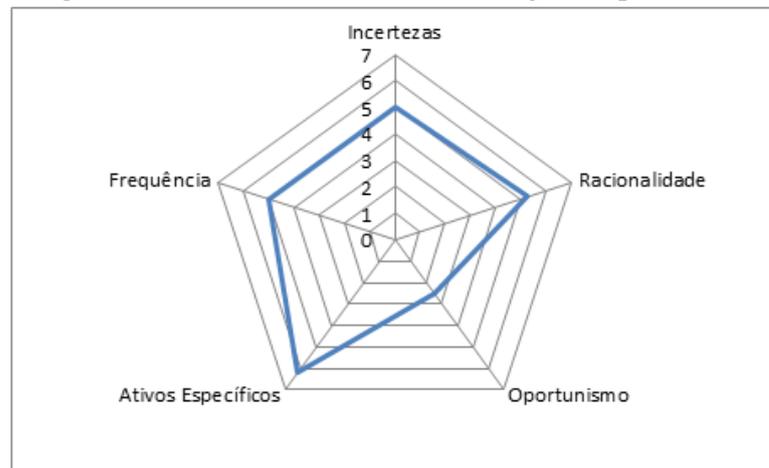
Figura 13 - Radar dos custos de transação do produtor 6



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

O produtor definido como 7 produz a amora das frutas vermelhas, sendo a grande maioria comercializada na forma *in natura* destinada para o segmento do processamento secundário. Uma pequena quantidade é congelada de forma artesanal em freezer e vendida também para agroindústrias. Apresentou um índice elevado de informações sobre o mercado, reduzindo o grau de incerteza. Assim como um índice elevado de racionalidade econômica. Sendo, o índice de oportunismo baixo. Referente aos ativos aponta para uma baixa especificidade. Quanto à frequência esta é alta, ocorrendo a venda duas vezes por semana, durante o período de dois meses da safra. A Figura 14 ilustra esses resultados:

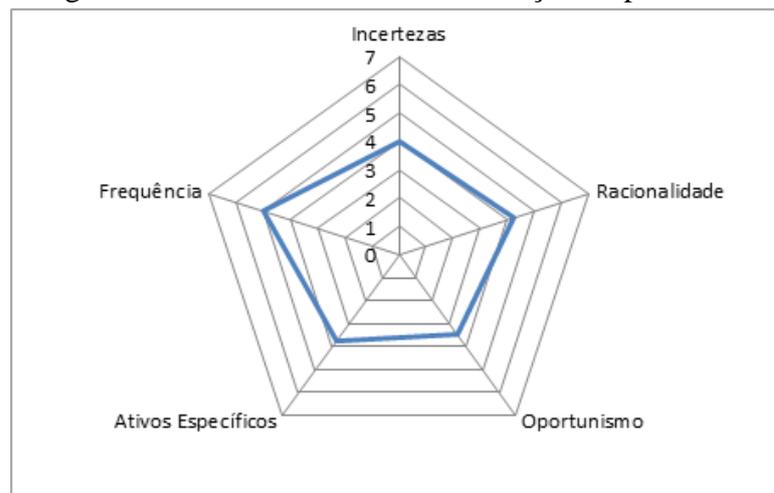
Figura 14 - Radar dos custos de transação do produtor 7



Fonte: Elaborado pela autora (2019)

O produtor definido como 8 produz morango, amora e framboesa. A fruta é comercializada na forma *in natura* para o consumidor final, clientes institucionais, feiras e fruteiras. Apresentou um índice intermediário de conhecimento sobre o mercado, reduzindo o grau de incerteza. A racionalidade econômica também demonstrou estar em um índice intermediário. Sendo o índice do oportunismo mais baixo. Referente aos ativos aponta para um nível intermediário de especificidade. Quanto à frequência é alta, ocorrendo a venda duas vezes por semana. A Figura 15 ilustra esses resultados:

Figura 15 - Radar dos custos de transação do produtor 8

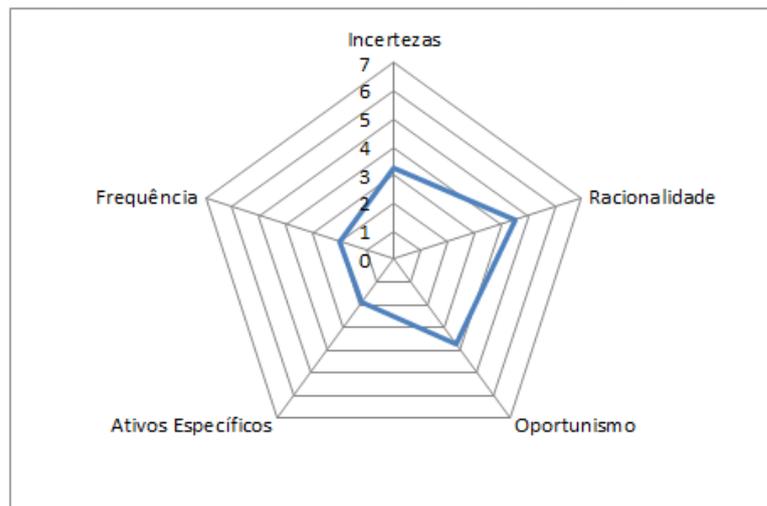


Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O produtor definido como 9 produz amora e terá a primeira safra de mirtilo das frutas vermelhas. A fruta é comercializada apenas na forma congelada, pois possui estrutura própria de congelamento e é vendida exclusivamente para o segmento de processamento secundário.

Apresentou um índice baixo de conhecimento do mercado, aumentando o grau de incerteza. Porém possui um índice elevado de racionalidade econômica, sendo o índice do oportunismo mais baixo. Quanto aos ativos apontou uma alta especificidade, devido ao ativo dedicado da câmara fria e outros equipamentos de uso específico para a produção das frutas vermelhas. Apresentou uma baixa frequência, pois as vendas ocorrem a cada duas semanas ou intervalos menores que um mês. A Figura 16 ilustra esses resultados:

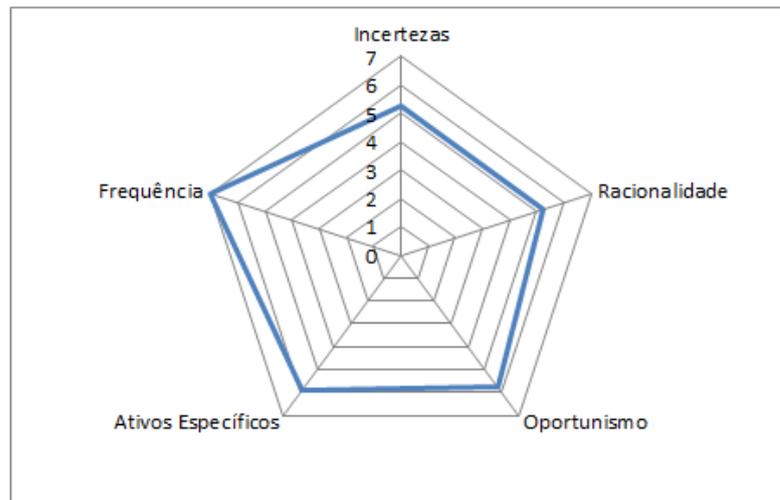
Figura 16 - Radar dos custos de transação do produtor 9



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O produtor definido como 10 produz morango e amora das frutas vermelhas. Sendo que, o maior volume do morango é comercializado *in natura*, tendo como principal canal de distribuição o segmento primário. Em proporção menor é comercializado para o consumidor final através da venda direta. O maior volume da amora também é comercializado *in natura*, porém para o segmento secundário. Em torno de 10% a 15% é destinada para o segmento primário. Pequenas quantidades de morango são congelados de forma artesanal em freezer e vendidos para o segmento secundário, agroindústrias da região. Apresentou um índice elevado de informações sobre o mercado, apresentando baixa incerteza e o mesmo índice de racionalidade. Demonstrou um índice levemente mais elevado do oportunismo, mas mantendo-se a dimensão da incerteza e os pressupostos praticamente no mesmo nível. Referente aos ativos aponta para uma baixa especificidade. Já a frequência tem um nível elevado, ocorrendo a venda sempre que é feito um pedido. A Figura 17 ilustra esses resultados:

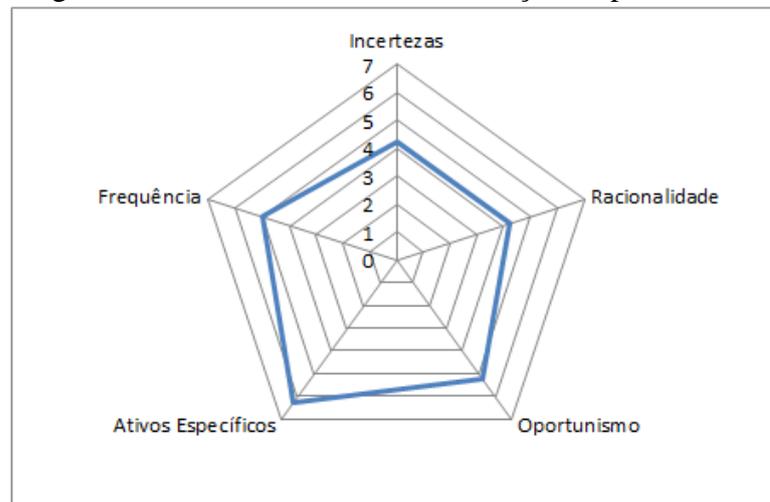
Figura 17 - Radar dos custos de transação do produtor 10



Fonte: Elaborados pela autora (2019).

O produtor definido como 11 produz apenas o morango das frutas vermelhas. O maior volume é comercializado *in natura*, destinado para a venda direta ao consumidor final através de feiras de produtores. Apenas a fruta que não possui mais condições de ser comercializada *in natura* é congelada de forma artesanal em freezer e vendida para o segmento secundário, agroindústrias locais. Uma pequena quantidade tem sido direcionada para um pequeno intermediário no segmento primário. Apresentou índices intermediários sobre o nível de conhecimento do mercado, reduzindo assim a incerteza. A racionalidade econômica também apresentou um índice intermediário, em relação ao oportunismo este teve um índice mais elevado. Referente aos ativos aponta uma baixa especificidade. A frequência ficou em um nível elevado, ocorrendo a venda duas vezes por semana. A Figura 18 ilustra esses resultados:

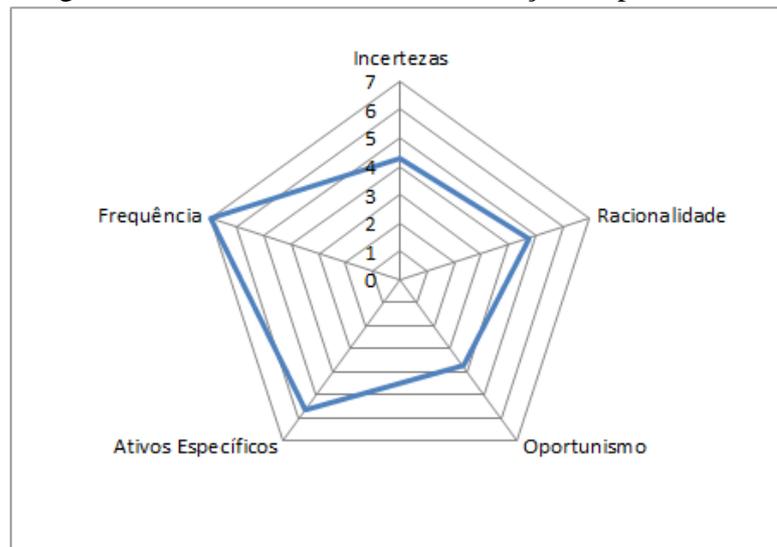
Figura 18 - Radar dos custos de transação do produtor 11



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O produtor definido como 12 produz morango e amora das frutas vermelhas. O foco principal é o morango, comercializado na forma *in natura*, destinando para o segmento primário e em vendas diretas para o consumidor final, clientes institucionais e fruteiras. A amora também é comercializada na forma *in natura* para o segmento secundário e um volume pequeno para o segmento primário. Excedentes do morango são congelados de forma artesanal em freezer e vendidos para agroindústrias locais. Apresentou um nível intermediário de conhecimento sobre o mercado, tornando as incertezas menores e também um índice mais elevado de racionalidade econômica. Diante disso, o índice do oportunismo demonstrou ser menor. Referente aos ativos aponta uma baixa especificidade. A frequência possui um índice elevado, ocorrendo a venda sempre que é feito um pedido. A Figura 19 ilustra esses resultados:

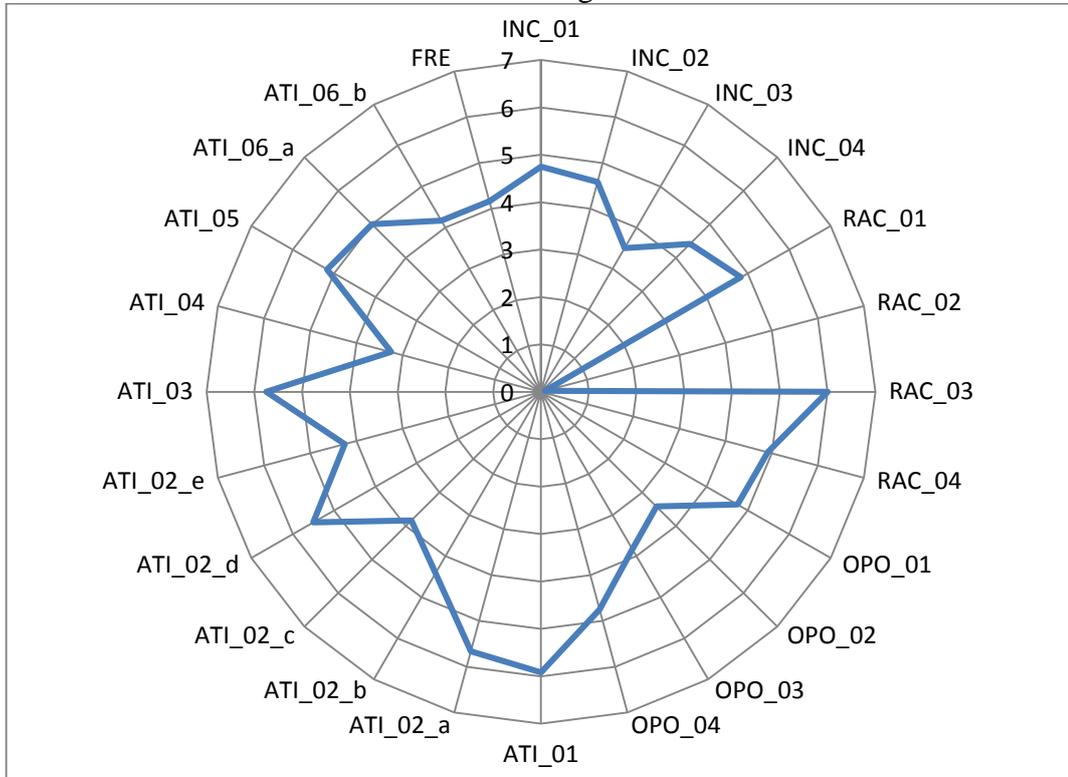
Figura 19 - Radar dos custos de transação do produtor 12



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

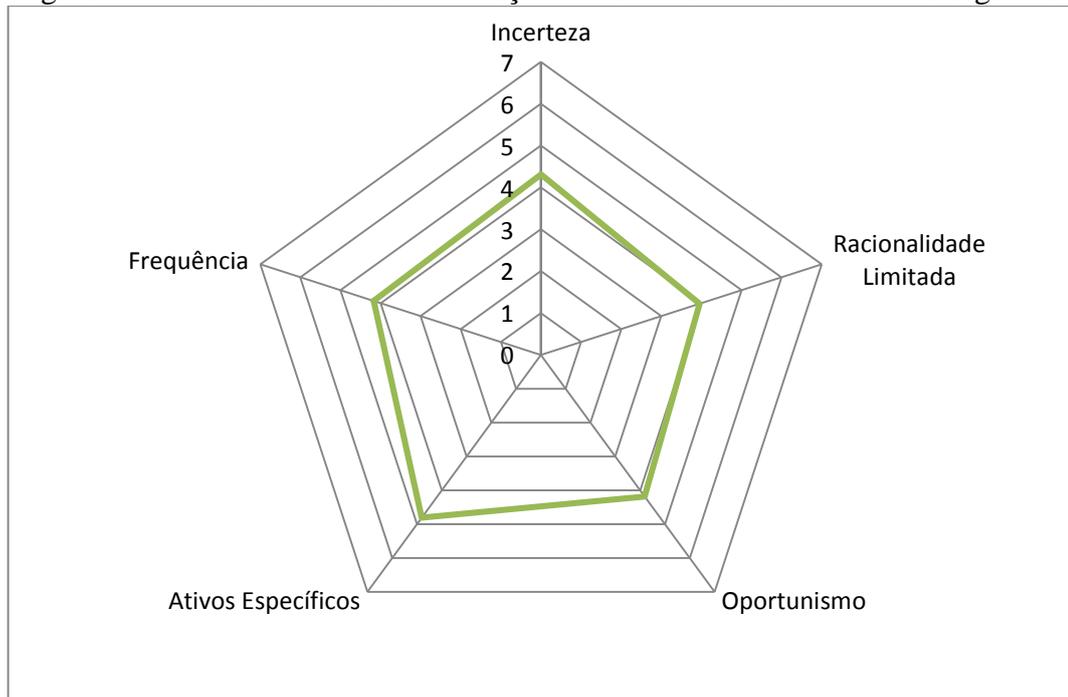
Em seguida, a Figura 20 ilustra a média dos índices das 24 variáveis que compuseram o questionário (apêndice C) de todos os produtores. O qual possibilita visualizar os valores atribuídos para cada questão pertencente às dimensões incerteza, frequência e ativos específicos e os pressupostos comportamentais de racionalidade e oportunismo, realizando uma média de todos os entrevistados. Já a Figura 21, representa a média das 5 variáveis. A representação dos resultados no formato do gráfico radar permite ter uma perspectiva do grau de percepção sobre os custos de transação de toda a cadeia.

Figura 20 - Radar das 24 variáveis identificadas dos custos de transação da cadeia de frutas vermelhas orgânicas



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Figura 21 - Radar dos custos de transação da cadeia de frutas vermelhas orgânicas



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

4.6 ANÁLISE DAS MÉDIAS DAS VARIÁVEIS DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

As 24 variáveis que compuseram o questionário da escala de diferencial semântico, tiveram como objetivo identificar o grau de percepção dos produtores em relação às dimensões e os pressupostos comportamentais.

Sobre as dimensões, em relação à incerteza os produtores foram questionados a respeito do grau de informações que possuíam da cadeia. Quanto maior esse índice significa que o produtor possui um nível mais elevado de informações e conseqüentemente menores serão as incertezas. Estas representam características do ambiente e podem gerar custos de transação quando não se tem conhecimentos suficientes que permitam prever cenários futuros.

Referente à frequência está relacionada à recorrência em que ocorrem as transações, assim quanto maior o índice mais constante elas são.

Sobre os ativos específicos, as questões abrangeram os ativos de lugar, físicos, dedicados, recursos humanos, marca e temporal, sendo que quanto maior os índices menos específicos os ativos são.

Dos pressupostos comportamentais, as questões foram direcionadas para identificar a racionalidade econômica dos entrevistados e as ações oportunistas do mercado. Sendo que, quanto maior o índice, mais elevada é a capacidade dos entrevistados em agir de forma racional na busca por melhores resultados. Assim como, quanto maior o índice de oportunismo maior é a percepção sobre a existência dessas ações.

Desta forma, considerando estes aspectos pode-se observar através dos gráficos individuais que, a percepção dos produtores sobre os custos de transação varia significativamente, apesar de estarem inseridos em ambientes bastante semelhantes.

No entanto, o gráfico geral da cadeia apresenta certa simetria, que conduz a uma análise a respeito das cinco variáveis dos custos de transação.

Analisando os gráficos individuais e o gráfico geral da cadeia é possível observar que os produtores possuem um nível de conhecimento intermediário sobre a cadeia e o mercado. Porém é perceptível que não há o domínio dessas informações. Muitos afirmaram que esses dados são superficiais e empíricos, resultantes do contato com o mercado e principalmente pela interação que possuem na rede Ecovida, associações e cooperativas. Carecendo de uma maior profundidade, pesquisa e relacionamento com outros canais de distribuição dos habituais.

Este nível de informações está relacionado diretamente com o grau de incerteza apresentado, quanto maior a assimetria de informações, maior será o grau de incerteza que

podem aumentar os custos de transação, diante de instabilidades. Assim como, de acordo com a ECT a incerteza possui uma relação direta com a racionalidade. De maneira que a incerteza caracteriza-se pelas condições do ambiente e a racionalidade pela capacidade cognitiva dos indivíduos em administrar as contingências e tomar decisões na busca da maximização dos resultados.

Desta forma, os entrevistados demonstraram ter uma baixa racionalidade econômica podendo estar relacionada com a falta de informações que possuem sobre o consumidor final, demanda do mercado, concorrência e abertura de novos mercados. Os quais consideram que as incertezas sobre esses aspectos são limitadores para a expansão da produção, comercialização e para a agregação de valor ao produto. Consequentemente, quando a racionalidade é menor a tendência é que o oportunismo seja maior. De fato isso é validado, sendo que o índice do oportunismo é maior que o da racionalidade econômica.

Esses fatores evidenciam as relações de dependência bilateral identificadas na cadeia, que neste caso não são constituídas devido ao grau de especificidade dos ativos, conforme prediz a ECT. Mas, estão relacionadas ao grau de incerteza e da racionalidade econômica.

Portanto, a restrição dos canais de distribuição e a falta de iniciativas para diversificação e agregação de valor ao produto podem ser consequências da falta de conhecimentos do mercado e de um nível mais baixo de racionalidade. Resultando em concentrar a comercialização em poucos compradores, que por sua vez aproveitam-se desse contexto para praticarem ações oportunistas, estabelecendo preços e condições de compra.

O comportamento oportunista do mercado incorre no aumento dos custos de transação, assim como a ausência de contratos abre precedentes para o não cumprimento de acordos pré-estabelecidos. Essas situações foram relatadas durante as entrevistas, assim como identificadas pelos resultados apresentados através dos índices das perguntas 1 e 4 sobre o oportunismo. Os compradores do segmento do processamento secundário, principalmente, demonstram adotar ações oportunistas devido à necessidade dos produtores em escoar a fruta rapidamente devido à alta perecibilidade.

Já o índice que aponta para a baixa especificidade dos ativos é um fator positivo, pois os ativos podem facilmente serem realocados para outras atividades sem que isso incorra em custos significativos. Com exceção da câmara fria para congelamento que, caracteriza-se como um ativo dedicado sendo específico para atender clientes do segmento de processamento secundário. Nesse caso também, desenvolvem-se relações de dependência bilateral que podem aumentar os custos de transação.

O índice da dimensão da frequência indica que as vendas possuem uma periodicidade elevada, pois a grande maioria dos entrevistados comercializa a fruta *in natura*. A recorrência das transações possibilita uma maior interação entre os agentes e o desenvolvimento da reputação entre as partes, o que pode contribuir para a redução dos custos.

Diante desses resultados, foi possível ter um panorama sobre a percepção que os entrevistados possuem sobre os custos de transação, considerando as cinco variáveis e como podem influenciar na dinâmica da cadeia. Demonstrando que há necessidade de ampliar o conhecimento do mercado para reduzir as incertezas, elevar a racionalidade econômica de maneira a diminuir o oportunismo.

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

5.1 RESGATE DO REFERENCIAL TEÓRICO

O levantamento realizado junto aos produtores através das entrevistas semiestruturadas, aplicação dos questionários do perfil socioeconômico e da escala de diferencial semântico, permitiram compreender como a cadeia está estruturada e a influência que as dimensões e os pressupostos comportamentais dos custos de transação possuem na sua competitividade.

Pelo fato da cadeia ainda ser bastante incipiente e com características organizacionais diferentes da cadeia convencional de frutas vermelhas da região, existe uma carência de estudos que apontem parâmetros sobre a coordenação e competitividade desta no mercado. Assim, com base no aporte teórico e na metodologia adotada para o levantamento de dados buscou-se – analisar a influência que os custos de transação possuem na cadeia, conforme os objetivos que foram estabelecidos.

As entrevistas semiestruturadas permitiram caracterizar a cadeia, possibilitando compreender a forma organizacional e como as transações são realizadas entre os agentes envolvidos. De maneira a identificar quais são as fontes de custos de transação que atuam como limitadores da competitividade da cadeia.

De acordo com o modelo elaborado por Schubert (2012,2014), a aplicação da escala de diferencial semântico permitiu verificar a percepção e o comportamento dos produtores a respeito dos custos. Já o questionário socioeconômico contribuiu para traçar um perfil e identificar como a percepção sobre os custos de transação pode ser alterada, conforme esse perfil. Assim, foi possível realizar um comparativo entre os produtores através das dimensões e dos pressupostos da ECT.

Diferentemente do modelo de Schubert (2012,2014) a pesquisa não objetivou definir índices para os custos de transação, pois essa dissertação é de natureza qualitativa. Sendo assim, o levantamento dos dados a partir do questionário e da escala de diferencial semântico, oportunizou traçar um perfil socioeconômico dos produtores que também compôs a análise qualitativa da relação existente entre os custos de transação e a competitividade da cadeia, através da percepção dos atores.

Salienta-se que para realizar a definição das categorias e subcategorias analíticas que permitem identificar os elementos mais relevantes que contribuem para o aumento dos custos de transação, utilizou-se uma base teórica consolidada que foi abordada no referencial teórico,

sendo os principais autores – Farina (1997), North (1991), Masten (et al.,1991), Willianson (1979; 1985; 1991; 2000; 2008; 2010) e Zilbersztajn (1995).

No referencial teórico também foram encontradas pesquisas que já haviam apresentado resultados semelhantes quanto a influência que os custos de transação possuem na competitividade das cadeias produtivas de produtos agroalimentares – destacando-se os relatos de Siffert Filho e Faveret Filho (1998), Begnis et al. (2007), Carvalho et al. (2010), Goulart et al. (2010), Barbosa et al. (2016), Barra e Ladeira (2016) – e que ratificam que muitos dos gargalos que limitam a competitividade das cadeias estão relacionados aos pressupostos comportamentais da racionalidade limitada, oportunismo e as dimensões da incerteza, da frequência e dos ativos específicos. Os estudos citados foram escolhidos por fornecerem resultados que permitiram comparar com os obtidos pela presente pesquisa.

Aproximando-se das conclusões de Begnis et al. (2007), Goulart (2010), Barbosa et al. (2016), Barra e Ladeira (2015) e Carvalho et al. (2010), os quais também relacionaram o nível de informações dos agentes à incerteza e a racionalidade, que são fatores que possibilitam um ambiente de oportunismo. Assim como, os relatos encontrados na teoria, esses três elementos demonstraram serem fontes de custos de transação na cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas e que possuem implicações diretas no ganho de vantagens competitivas. Esses custos estão relacionados, principalmente, com as informações insuficientes que os produtores possuem sobre a demanda, consumidor final, preço e concorrência que acabam gerando incertezas.

Conforme a ECT, a incerteza está muito relacionada com a racionalidade que, por sua vez, os resultados encontrados demonstraram haver muita insegurança por parte dos produtores em expandir, abrir novos mercados, realizar prospecção de clientes e agregar valor ao produto. Sendo que este cenário abre precedentes para ações oportunistas do mercado, pois devido a essas limitações, a cadeia possui uma forte concentração de compradores e canais de distribuição restritos. De maneira que, muitas vezes é o mercado que determina as condições e preços de comercialização, pois além da alta perecibilidade das frutas o produto possui baixa diferenciação, assim a necessidade de escoamento rápido faz com que muitas vezes os produtores sujeitem-se as condições estabelecidas.

Assim, conforme Farina (1999), em ambientes em que há pouca diferenciação do produto, o custo torna-se a principal vantagem competitiva frente à concorrência, sendo a variável básica o preço, porém as margens são baixas e o giro necessita ser elevado. De acordo com essa concepção, pelo fato da cadeia estar inserida em um ambiente de baixa diferenciação

em relação aos seus concorrentes, a busca pela redução dos custos das transações é um fator preponderante para a sua competitividade.

Dentro do contexto de cadeias produtivas inseridas em sistemas agroindustriais, o modelo de Schubert (2012,2014) proporcionou sustentação teórica para identificar as fontes de custos de transação a partir da percepção dos agricultores. Permitindo observar a relação que possuem com a competitividade através das categorias analíticas.

Através da análise da categorização dos resultados e do gráfico radar, foi possível identificar que os gargalos da cadeia estão centrados nos canais de distribuição e nas relações estabelecidas entre os produtores e o mercado. De maneira que as fontes de custos de transação estão relacionadas às incertezas, racionalidade limitada e oportunismo, em conformidade com a ECT.

5.2 AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS

Após a realização da pesquisa observou-se que a cadeia carece de uma coordenação, pelo fato de ainda encontrar-se em um processo de estruturação, não tendo sido ainda delimitadas condições para uma organização eficiente. Através da avaliação da percepção dos produtores, foi possível identificar os elementos que contribuem para o aumento dos custos. Nesse caso, como a transação constitui-se na unidade de análise, ficou perceptível que as fontes dos custos de transação possuem sua origem nas relações de dependência bilateral. A restrição dos canais de distribuição e a concentração em poucos compradores são fatores preponderantes no aumento dos custos. Por tratar-se de um produto com uma alta perecibilidade, demanda dos produtores um rápido escoamento da produção, assim os compradores são quem muitas vezes estabelecem as regras do jogo, onerando as transações através dos baixos preços pagos ao produtor ou o penalizando pela perda da produção. Desta forma, confrontando os resultados obtidos com a teoria, apresenta-se no Quadro 3 a relação entre as principais fontes de custos de transação e as categorias analíticas. Evidenciando que as relações de dependência bilateral são oriundas dos pressupostos comportamentais racionalidade limitada e oportunismo e da dimensão incerteza.

Quadro 3 - Fontes dos custos de transação da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra

Categorias analíticas	Fontes de custos de transação	Resultados
Incerteza	<ul style="list-style-type: none"> - Poucas informações sobre o consumidor final. - Demanda das frutas. - Concorrência, acesso a novos mercados e preços praticados para o consumidor final de forma mais abrangente, não só local. - Incertezas sobre o ambiente institucional: política econômica, políticas públicas, acesso a crédito e burocracia. - Incertezas sobre os preços pagos ao produtor. - Condições climáticas. - Práticas do manejo orgânico. - Logística. - Incertezas sobre o recebimento das vendas efetuadas - Incertezas sobre a capacidade de abastecimento. 	<ul style="list-style-type: none"> - As Incertezas limitam a abertura dos canais de distribuição. - O pouco conhecimento dificulta o desenvolvimento e implementação de estratégias competitivas.
	<ul style="list-style-type: none"> - Insegurança para realizar investimentos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concentração dos canais de distribuição.

Racionalidade Limitada	<ul style="list-style-type: none"> - Baixa prospecção de mercado. - Baixa diversificação. - Baixa agregação de valor. - Baixa propensão em expandir a produção. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumenta a presença de intermediários na cadeia. - Produto comercializado como commodity (no sentido de baixa diferenciação), não há agregação de valor e diferenciação da concorrência. - Perda de espaço para a concorrência. - Baixa liquidez - Perda de oportunidades de obter maior lucratividade.
Oportunismo	<ul style="list-style-type: none"> - Concentração em poucos compradores. - Comercialização para o segmento de processamento secundário. - Canais de distribuição restritos. - Necessidade de escoamento rápido devido à perecibilidade e falta de estrutura de armazenamento. - Inexistência de contratos 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento das relações de dependência bilateral. - Oscilação dos preços. - Valor pago ao produtor muito abaixo do preço pago pelo consumidor final. - Perda do poder de negociação. - Maior vulnerabilidade em relação às quebras de acordos pré-estabelecidos.
Frequência	<ul style="list-style-type: none"> - Elevada frequência da comercialização da fruta <i>in natura</i>, devido à alta perecibilidade. 	<ul style="list-style-type: none"> - A recorrência das transações aumenta o nível de confiança entre as partes envolvidas. A reputação também pode diminuir o comportamento oportunista.

<p>Especificidade dos Ativos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Baixa especificidade dos ativos. - Ativo com maior especificidade é a câmara fria de congelamento, no entanto apenas um produtor possui. - Falta de estrutura para armazenamento e congelamento. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ativos podem ser realocados facilmente, sem gerar perdas. A baixa especificidade dos ativos diminui as ações oportunistas e as relações de dependência bilateral. - Baixa especificidade, pode representar baixa diferenciação.
-----------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Conforme o quadro apresentado tem-se uma dimensão clara que as fontes de custos de transação de acordo com a percepção dos produtores estão relacionadas às incertezas, que advém da falta de domínio das informações sobre o mercado e do ambiente institucional. Por sua vez o baixo grau de conhecimento dos fatores exógenos, diminui a capacidade dos atores para as tomadas de decisões na implementação de estratégias competitivas. Consequentemente, esses elementos geram relações de dependência bilateral, pois a falta de diferenciação do produto e uma maior capacidade de escoamento faz com que o produto seja absorvido pelo volume e não pelo valor agregado. Assim, abrem-se precedentes para as ações oportunistas do mercado, que elevam os custos de transação.

O mercado das frutas vermelhas orgânicas revela-se um mercado bastante atrativo, é um produto com elevado valor agregado, devido as suas propriedades nutracêuticas e também muito apreciado na alta gastronomia. Sua demanda vem aumentando através de consumidores que possuem um poder aquisitivo maior e que estão preocupados com questões relacionadas à saúde e estilos de vida. O produto *in natura* é o que possui um maior valor de comercialização, as frutas com valores mais elevados são: a framboesa e o mirtilo. O morango também tem um bom valor de mercado e é o mais popular, sendo a amora a que possui um preço menor. Quando destinadas *in natura* ao consumidor final, possuem um retorno financeiro maior do que quando destinadas ao segmento de processamento secundário e/ou ao segmento de processamento primário através de intermediários. Porém, os produtores ainda estão muito focados na amora

e no morango, pois são produtos mais fáceis de escoar, mas que também possuem mais oferta, conseqüentemente a tendência é que o preço também diminua.

Desta forma, a cadeia demonstrou não possuir ainda uma coordenação adequada que a torne autossuficiente em relação aos canais de distribuição, fazendo com que as relações de dependência bilateral contribuam no aumento dos custos de transação. Assim, conforme Farina (1999), a coordenação possui impacto direto na eficiência e eficácia das estratégias competitivas.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa buscou estabelecer uma relação entre os custos de transação e a competitividade da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas. Fundamentada nas bases teóricas e através da percepção dos produtores pode-se identificar que, a dimensão incerteza e os pressupostos comportamentais da racionalidade e do oportunismo podem ser considerados fontes de custos de transação que possuem implicações na competitividade da cadeia. Apesar das frutas vermelhas orgânicas possuírem um alto valor agregado para o consumidor final, a cadeia demonstrou possuir canais restritos de distribuição. Sendo este um dos gargalos observados como elemento que contribui para elevar os custos de transação, limitando o seu crescimento e fortalecimento. Objetivando concatenar os resultados encontrados com os objetivos propostos inicialmente, essa seção apresenta as considerações finais através da conclusão sobre a influência da ECT na competitividade da cadeia, assim como as contribuições, limitações e oportunidades para futuras pesquisas.

6.1 RESGATE DOS OBJETIVOS

O presente estudo se propôs a fazer a caracterização da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas da região dos Campos de Cima da Serra/RS, identificando os elos que a compõem e as suas inter-relações. Dessa forma, pode-se observar que a conformação da cadeia é composta pelo elo da certificação que, embasados nos preceitos da sustentabilidade, os produtores adotaram a certificação participativa através da Rede Ecovida, a qual estabelece os parâmetros e a regulamentação para as práticas orgânicas. No que se refere ao fornecimento de insumos este é representado pela produção desses recursos nas propriedades ou adquirido através das associações e cooperativas, garantindo a integridade de que são orgânicos. A estrutura de escoamento da fruta é caracterizada por diferentes canais de distribuição, havendo uma forte concentração nos canais de processamento secundário e primário, através dos quais não há a interação entre o produtor e o consumidor final. Através do processamento primário a fruta é comercializada *in natura* por intermédio de cooperativas que embalam e revendem com a sua marca para as redes de supermercados. Para o processamento secundário o produtor vende a fruta *in natura* ou congelada para agroindústrias que agregam valor a fruta através do envase ou da industrialização de geleias, sucos, sorvetes, entre outros produtos. Esse é considerando um dos grandes gargalos da cadeia, pois a grande maioria dos produtores tem a necessidade de escoar a fruta rapidamente devido à alta perecibilidade, sujeitando-se aos preços pagos pela

indústria. Os demais canais identificados são da venda direta ao varejo, clientes institucionais como restaurantes e para o consumidor final através de feiras de produtos orgânicos e entregas a domicílio, porém o volume é menor. Dois são os aspectos que diferenciam a caracterização da cadeia de frutas vermelhas orgânicas da convencional, a presença da certificação e a inexistência de atacadista, a qual é muito forte em outras cadeias agroalimentares. Outro fator a ser destacado é que os produtores iniciaram a produção como orgânica, apenas um dos entrevistados realizou o processo de transição.

Além da caracterização da cadeia, foi traçado o perfil socioeconômico dos produtores, sendo a grande maioria produtores familiares, proprietários de pequenas áreas que optaram pela produção de frutas vermelhas por possuir uma alta produtividade em poucos hectares de terra. Os dados obtidos demonstraram que as frutas vermelhas orgânicas possuem uma alta representatividade na receita bruta das propriedades chegando a um percentual de até 60% e uma produção de até 30 toneladas. As variações de rentabilidade frente à produtividade ocorrem conforme a fruta produzida e o canal de distribuição utilizado para o escoamento. Entre as frutas com maior valor agregado têm-se o morango comercializado *in natura* e com menor valor a amora para a indústria. A framboesa e o mirtilo que possuem preços melhores de venda ainda são pouco explorados. Também pode-se identificar que a grande maioria não possui estrutura para armazenamento e logística o que permitiria um maior poder de barganha, agregação de valor e abertura de novos mercados. Outro aspecto que compôs esse perfil é o da faixa etária que está entre 23 a 66 anos, entre produtores que já possuíam contato com o meio rural e outros que migraram da cidade para o campo. O nível de escolaridade também foi um elemento observado, variando entre o ensino fundamental até o nível de mestrado. Esses fatores demonstraram possuir grande influência sobre as perspectivas e informações pertinentes a comercialização da fruta.

Apresentar a percepção dos produtores sobre cada uma das variáveis dos custos de transação também consistiu em um dos objetivos deste estudo, que através dos gráficos de radar representaram os índices encontrados sobre as dimensões e os pressupostos comportamentais. A variável incerteza foi representada pelo nível que possuem de informações sobre demanda, preços e concorrência, possibilitando observar a existência de muitas lacunas nas informações sobre a dinâmica do mercado. Também, foram identificados fatores que geram insegurança, como incertezas sobre o ambiente institucional, aceitação do produto, manutenção dos preços, capacidade de abastecimento, garantias de venda. Essas questões possuem uma relação com os índices da racionalidade dos atores, pois as incertezas demonstraram influenciar nas tomadas de decisões inibindo os investimentos, expansão da produção e abertura de novos mercados.

Refletindo em uma baixa prospecção, falta de diferenciação dos produtos e pouca propensão em expandir a capacidade produtiva. A concepção que possuem sobre o comportamento do mercado, evidenciou a existência de ações oportunistas, devido à restrição dos canais de distribuição, concentração em poucos compradores do processamento secundário, alta perecibilidade da fruta, oscilações no preço, sendo esses considerados fatores com grande representatividade no aumento dos custos. Já no que concerne aos ativos específicos, esses demonstraram possuir baixa especificidade, mas pode-se observar que isso se deve também aos poucos investimentos em estrutura. A frequência encontra-se em um nível intermediário, pois a comercialização concentra-se durante o período de safra que varia entre 2 a 3 meses, para os produtores seria possível aumentar esse período se houvesse uma estrutura de armazenamento, o que segundo eles poderia representar uma vantagem competitiva.

Através da percepção dos produtores foi possível atingir o objetivo de identificar os elementos mais relevantes que contribuem para o aumento dos custos de transação. Conforme os índices apresentados pelo radar e os relatos das entrevistas, identificou-se que a incerteza é gerada por um ambiente de informações insuficientes sobre o mercado e a racionalidade está relacionada com cenários de insegurança, de forma que esses dois elementos diminuem a autonomia dos produtores dentro da cadeia abrindo precedentes para o oportunismo do mercado que mostrou ter um nível elevado também. Portanto, essas variáveis configuram-se como fontes geradoras de custos.

Diante disso, foi realizada a análise da relação entre os custos de transação e a competitividade da cadeia através da interface entre os resultados obtidos e a ECT. Essa análise transitou através dos elementos identificados como fontes de custos e a relação que possuem como limitadores da competitividade. Entre as questões observadas o nível de informações que os produtores possuem sobre o mercado, apontou para um nível insuficiente o qual caracteriza um grau mais elevado de incerteza. A racionalidade foi identificada como uma variável que é afetada pelo ambiente de incerteza, implicando diretamente nas decisões sobre investimentos para agregar valor ao produto e abertura de novos mercados. Assim como, percebe-se que a cadeia mantém-se em um baixo nível de competitividade, devido também à alta concentração em poucos canais de distribuição que consolidam as relações bilaterais circundadas por comportamentos oportunistas.

Dessa forma, todos os objetivos propostos neste estudo foram atingidos, de maneira que os resultados produziram evidências sobre as variáveis dos custos de transação como limitadores da competitividade. Pois, observou-se que a cadeia tem a sua competitividade baseada nos custos, que demonstraram ser elevados influenciados pelas variáveis incerteza,

racionalidade e oportunismo. Considerando que, além da redução dos custos, a diferenciação dos produtos consistiria em uma melhor estratégia para estabelecer-se de forma mais competitiva no mercado.

6.2 CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS E PRÁTICAS

A presente pesquisa pretende contribuir com um aporte teórico sobre a cadeia produtiva de frutas vermelhas, sobretudo orgânicas, que carece de pesquisas científicas referentes ao tema no âmbito mercadológico. Sendo, na grande maioria encontradas pesquisas nos campos agrônomo, de saúde e nutrição, carecendo ainda da generalização para outras áreas.

Como contribuição prática a pesquisa demonstrou que a dimensão incerteza e os pressupostos da racionalidade e oportunismo contribuem para elevar os custos de transação e consequentemente, tornam a cadeia menos competitiva. O fato mais relevante atrelado a isso é a restrição dos canais de distribuição e a concentração das vendas em poucos compradores. Assim, o estudo mostra que existe a necessidade dos produtores ampliarem o nível de conhecimento sobre o mercado que permitirá o desenvolvimento de estratégias para agregar valor ao produto e uma maior participação na comercialização direta, sem intermediários. De forma a reduzir os custos gerados por ações oportunistas.

Algumas outras evidências que foram identificadas, além dos elementos já citados e sugestões para gerar vantagens competitivas também são apresentados:

Alguns dos gargalos identificados referem-se a questões logísticas, devido à alta perecibilidade das frutas existe a necessidade do transporte ser realizado de maneira adequada, demandando veículos refrigerados para o acondicionamento das frutas *in natura* e congelada. Assim como embalagens que as protejam de batidas devido à trepidação das estradas. O investimento nesses ativos pode possibilitar aos produtores oferecer maior qualidade em seus produtos e abrir outros mercados que gerem maior rentabilidade.

Outros gargalos como sazonalidade, custo da mão de obra para expandir a produção, condições de manter volume e regularidade, estrutura física e dificuldades para agregar valor e marca, foram identificados.

No entanto esse é um mercado em ascensão e que possui muitas oportunidades, pois a demanda tanto das frutas vermelhas quanto do mercado de orgânicos é crescente, é um nicho com alto valor agregado que possui um público com poder aquisitivo disposto a pagar por produtos de qualidade e que estejam disponíveis ao cliente.

Diante desse cenário sugere-se aos produtores buscarem estratégias de inserção e/ou aumentar a participação no mercado da comercialização da fruta *in natura*, principalmente o mirtilo e a framboesa, pois possui maior valor agregado, o que pode possibilitar reduzir os intermediários da cadeia para diminuir a dependência do segmento de processamento secundário e/ou segmento primários.

Buscar capitalizar-se para expandir, gerir os custos de mão de obra, buscar maiores informações sobre mercado, concorrência, preços, preferências do consumidor são fundamentais. A Interação com o consumidor final é uma forma de obter informações sobre o seu comportamento de compra. Acessar mercados mais rentáveis, diversificar a produção para as demais frutas que possuem um valor maior. Desenvolver uma estrutura logística que permita acessar o mercado da fruta *in natura*. No mercado do congelado, buscar a diferenciação e evitar a dependência de poucos compradores, prospectar novos compradores vai permitir barganhar preços e um maior poder de negociação. Fomentar parcerias e alianças com outros produtores. Realizar negociações pautadas em contratos. Fazer o planejamento antecipado da safra e da comercialização.

As frutas vermelhas orgânicas possuem um amplo mercado a ser explorado, o desenvolvimento de clientes em grandes centros pode ser uma alternativa para introduzir o produto em mercados que já possuem o hábito de consumo, além de restaurantes de alta gastronomia, lojas especializadas em produtos *premium* e de alimentação saudável. A exportação também é uma possibilidade, pois países europeus já possuem o hábito de consumo das frutas vermelhas bastante consolidado e a safra no Brasil coincide com a entressafra desses países, podendo ser realizada através do transporte aéreo em embalagens térmicas. O Chile é um dos países que desenvolveu uma grande capacidade de produção de frutas vermelhas e tem se tornado uma referência, exportando para diversos países inclusive para o Brasil, observar as boas práticas de países como o Chile pode auxiliar no desenvolvimento de novas estratégias.

A agregação de valor do produto pode ser realizada através do desenvolvimento de uma marca que chame a atenção do consumidor, embalagens diferenciadas e o mix de outros produtos. A industrialização também é uma oportunidade para agregar valor e pode ser realizada através de parcerias ou até mesmo a terceirização do processamento pode ser uma alternativa, ao invés de realizar investimentos em estrutura própria.

6.3 LIMITAÇÕES E OPORTUNIDADES FUTURAS

Algumas limitações foram levantadas no presente estudo e que devem ser consideradas como: não ter sido possível identificar ou conseguir a participação de produtores de todos os municípios que compõem a região dos Campos de Cima da Serra, assim como a adesão de um maior número de produtores, pelo fato da pesquisa de campo ter sido realizada próximo ao início da safra. Também, considera-se como uma limitação a pesquisa ter sido realizada apenas no âmbito dos produtores e não de jusante a montante.

Devido ao caráter qualitativo, não foi possível desenvolver uma metodologia que possibilitasse mensurar os custos de transação e o seu impacto. Desta forma, como oportunidade para novas pesquisas, sugere-se aprofundar o estudo replicando o modelo quantitativo de Schubert (2012,2014), possibilitando realizar uma análise através de índices dos custos de transação. Como uma forma a identificar de maneira mais precisa esses custos. Assim como, desenvolver indicadores de desempenho que possibilitem mensurar a competitividade da cadeia.

Outra sugestão que pode ser válida para novos estudos, é o desenvolvimento de uma pesquisa longitudinal, que permita analisar a coordenação da cadeia a partir da sua verticalização. Conforme foi possível identificar através da pesquisa, há uma forte tendência por parte dos entrevistados da verticalização da cadeia.

REFERÊNCIAS

- AGOVINO, Massimiliano; CASACCIA, Mariaconcetta; CIOMMI, Mariateresa; FERRARA, Maria; MARCHESANO, Katia. Agriculture, climate change and sustainability: The case of EU-28. **Ecological Indicators**, 2018.
- ANTUNES, LEC. Pequenas frutas: estratégias para o desenvolvimento. In: ENCONTRO NACIONAL SOBRE FRUTICULTURA DE CLIMA TEMPERADO, 13., 2013, Fraiburgo. **Anais...** Caçador: Epagri, 2013.
- ANTUNES, Luís Eduardo Corrêa; HOFFMANN, Alexandre. **Pequenas frutas: o produtor pergunta, a Embrapa responde**. 1ª. Embrapa, 2012.
- ARBAGE, Alessandro Porporatti. Economia dos Custos de Transação e a Formação de Estratégias Interorganizacionais: uma revisão teórica na busca de um framework. In: ENANPAD, XXVI., 2002, Salvador. **Anais...** Salvador: EnANPAD, 2002.
- ARTZ, Kendall W.; BRUSH, Thomas H. Asset specificity, uncertainty and relational norms: an examination of coordination costs in collaborative strategic alliances. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 41, n. 4, p. 337-362, 2000.
- BARBOSA, Maria de Fatima Nobrega; CANDIDO, Gesinaldo Ataide; BARBOSA, Erivaldo Moreira. Coordination and competitiveness on sugarcane company: an analysis from transaction costs/Coordenação e competitividade em empresa do setor sucroalcooleiro: uma análise a partir dos custos de transação. **Revista de Ciências da Administração**, v. 18, n. 46, p. 81-96, 2016.
- BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. 3ª. Lisboa: Edições, v. 70, 2004.
- BARRA, Geraldo Magela Jardim; LADEIRA, Marcelo Bronzo. Theories institutional applied to agro industrial systems studies in the context of coffee agribusiness: a conceptual analysis/Teorias institucionais aplicadas aos estudos de sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio café: uma análise conceitual. **Revista de Gestão USP**, v. 23, n. 2, p. 159-172, 2016.
- BARROS, Gustavo. Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures. **Revista de economia política**, v. 30, n. 3, p. 455-472, 2010.
- BAUDRY, Julia et al. Health and dietary traits of organic food consumers: results from the NutriNet-Sante study. **British Journal of Nutrition**, v. 114, n. 12, p. 2064-2073, 2015.
- BEGNIS, Heron Sergio Moreira; ESTIVALETE, Vania de Fátima Barros; PEDROZO, Eugênio Avila. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no sul do Brasil. **Gestão e Produção**, v. 14, n. 2, p. 311-322, 2007.
- BIZOTTO, Beatriz Lucia Salvador. **Caracterização da cadeia produtiva de pequenas frutas nos Campos de Cima da Serra sob a ótica da produção e comercialização**. 2011. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2011.

BORODIN, Valeria; BOURTEMBOURG, Jean; HNAIEN, Faicel; LABADIE, Nacima. Handling uncertainty in agricultural supply chain management: A state of the art. *European Journal of Operational Research*, v. 254, n. 2, p. 348-359, 2016.

CANDIOTTO, Luciano Z. P. Organic products policy in Brazil. *Land Use Policy*, v. 71, p. 422-430, 2018.

CARVALHO, Nádia et al. Efeitos da assimetria de informação sobre os custos de transação da cadeia produtiva da batata. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, VII., Rio de Janeiro, 2010. *Anais...* Rio de Janeiro: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2010.

COASE, Ronald Harry. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COASE, Ronald. The new institutional economics. *The American Economic Review*, v. 88, n. 2, p. 72-74, 1998.

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. *Métodos de Pesquisa em Administração-12ª Edição*. McGraw Hill Brasil, 2016.

COSER, GM de AG et al. Efeito de temperaturas e períodos de exposição ao frio na brotação de gemas de amoreira-preta cv. Tupy. In: SEMINÁRIO BRASILEIRO SOBRE PEQUENAS FRUTAS, 9., 2017, Vacaria, RS. *Anais...* Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2017.

DA SILVA CÉSAR, Aldara; BATALHA, Mário Otávio. Análise dos direcionadores de competitividade sobre a cadeia produtiva de biodiesel: o caso da mamona. *Production*, v. 21, n. 3, p. 484-497, 2011.

DA SILVA, Gercina, G.; TREDEZINI, Cícero, A. O. ; ANDRADE, Elizabeth, S. O Ambiente Institucional na Viticultura do município de Jales-SP. *IDeAS: Interfaces em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade*, v. 5, n. 2, p. 184-220. 2012.

DE AZEVEDO, Paulo F. *Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura*. Instituto de Economia Agrícola, 2000.

DELONGE, Marcia S.; MILES, Albie; CARLISLE, Liz. Investing in the transition to sustainable agriculture. *Environmental Science & Policy*, v. 55, p. 266-273, 2016.

EMPRESA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL (EMATER). *Produção de Pequenas Frutas para a Agricultura Familiar*. Vacaria/RS, 2017.

EISENHARDT, Kathleen M.; GRAEBNER, Melissa E. Theory building from cases: Opportunities and challenges. *Academy of management journal*, v. 50, n. 1, p. 25-32, 2007.

FACHINELLO, José C.; PASA, Mateus S.; SCHMTIZ, Juliano D.; BETEMPS, Débora L. Situação e perspectivas da fruticultura de clima temperado no Brasil. *Revista Brasileira de Fruticultura*, v. 33, n. 1, p. 109-120, 2011.

FAORO, Roberta Rodrigues; DE OLIVEIRA, Chariel Simioni; DE ABREU, Marcelo Faoro. O Compartilhamento do Conhecimento na Cadeia Produtiva dos Pequenos Frutos. **Perspectivas em Gestão & Conhecimento**, v. 8, n. 2, p. 82-106, 2018.

FARINA, Elizabeth M. M. Q.; SAES, Maria S. M.; DE AZEVEDO, Paulo F. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão & Produção**, v. 6, n. 3, p. 147-161, 1999.

FERREIRA, Gabriel Murad Velloso et al. A economia dos custos de transação sob uma análise crítica: perspectivas de aplicação no agronegócio. In: CONGRESSO DA SOBER, XLIII., 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005.

FLICK, Uwe. **Introdução à pesquisa qualitativa-3**. Artmed editora, 2008.

GIBBS, Graham. **Análise de dados qualitativos: coleção pesquisa qualitativa**. Bookman Editora, 2009.

GOULART, Daniel Franco; FAVERO, Luiz Andrea. Os custos de transação como fator crítico para a competitividade: o caso da cadeia produtiva de carne caprina e ovina potiguar. In: SOBER, 48., 2010, Campo Grande. **Anais...** Campo Grande: Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2010.

HOBBS, Jill E. A transaction cost approach to supply chain management. **Supply Chain Management: An International Journal**, v. 1, n. 2, p. 15-27, 1996.

HOBBS, Jill E. Measuring the importance of transaction costs in cattle marketing. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 79, n. 4, p. 1083-1095, 1997.

HOFFMANN, Alexandre; SEBBEN, Sandra S. Aspectos da comercialização de pequenas frutas – mercado das pequenas frutas. In: SEMINÁRIO BRASILEIRO SOBRE PEQUENAS FRUTAS, 5., 2009, Vacaria. **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2009. p. 53.

KVALE, Steinar. **Doing interviews**. Sage, 2008.

LONGO, Sonia; MISTRETTA, Marina; GUARINO, Francesco; CELLURA, Maurizio. Life Cycle Assessment of organic and conventional apple supply chains in the North of Italy. **Journal of cleaner production**, v. 140, p. 654-663, 2017.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 6.ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

MANGANARIS, George A.; GOULAS, Vlasios; VICENTE, Ariel R.; TERRY, Leon A. Berry antioxidants: small fruits providing large benefits. **Journal of the Science of Food and Agriculture**, v. 94, n. 5, p. 825-833, 2014.

MARQUES Luciana V.; DE BARCELLOS, Marcia D.; HOPPE, Alexia; DA SILVA, Silvio B. An analysis of value in an organic food supply chain. **British Food Journal**, v. 115, n. 10, p. 1454-1472, 2013.

MASTEN, Scott E.; MEEHAN, James W.; SNYDER, Edward A. The costs of organization. **Journal of Law, Economics, & Organization**, v. 7, n. 1, p. 1-25, 1991.

MATTAR, Fauze N.; OLIVEIRA, Braulio; MOTTA, Sérgio. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento, execução e análise**. Elsevier Brasil, 2014.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **Agropecuária puxa o PIB de 2017**. Disponível em: < <http://www.agricultura.gov.br/noticias/agropecuaria-puxa-o-pib-de-2017>>. Acesso em 15 dez .2017.

MYERS, Michael D. **Qualitative research in business and management**. Sage, 2013.

NANTES, José Flávio Diniz; LEONELLI, Fabiana Cunha Viana. A estruturação da cadeia produtiva de vegetais minimamente processados. **Revista da FAE**, v. 3, n. 3, 2000.

NORTH, Douglass C. Institutions. **Journal of economic perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

NICOLELI, Marcelo; MOLLER, Horst Dieter. Análise da competitividade dos custos do café orgânico sombreado irrigado. **Custos e @gronegócio on line** - v. 2, n. 1 - Jan/Jun – 2006.

ORMOND, José G. P.; DA PAULA, Sergio R. L.; FILHO, Paulo F.; DA ROCHA, Luciana T. M. **Agricultura orgânica: quando o passado é futuro**. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 15, p. 3-34, mar. 2002.

PORTER, Michael E. **The value chain and competitive advantage, Chapter 2 in competitive advantage: creating and sustaining superior performance**. 1985.

PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

PRETTY, Jules. Agricultural sustainability: concepts, principles and evidence. **Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences**, v. 363, n. 1491, p. 447-465, 2008.

RINDFLEISCH, Aric; HEIDE, Jan B. Transaction cost analysis: Past, present, and future applications. **The Journal of Marketing**, p. 30-54, 1997.

RIORDAN, Michael H.; WILLIAMSON, Oliver E. Asset specificity and economic organization. **International Journal of Industrial Organization**, v. 3, n. 4, p. 365-378, 1985.

SAAB, Maria Stella BL; NEVES, Marcos Fava; CLÁUDIO, Leandro Del Grande. Challenge of coordination and its impacts on the competitiveness between chains and agribusiness systems. **Revista Brasileira de Zootecnia**, v. 38, n. SPE, p. 412-422, 2009.

SAZVAR, Zeinab; RAHMANI, Mina; GOVINDAN, Kannan. A sustainable supply chain for organic, conventional agro-food products: The role of demand substitution, climate change and public health. **Journal of Cleaner Production**, 2018.

SCHUBERT, Maycon Noremberg. **Análise dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no oeste de Santa Catarina**. 2012. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SCHUBERT, Maycon N.; WAQUIL, Paulo D. Análise dos Custos de Transação nas cooperativas da cadeia produtiva do leite no Oeste de Santa Catarina. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 16, n. 4, 2014.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO DO RIO GRANDE DO SUL. **Perfil socioeconômico COREDE Campos de Cima da Serra**. Disponível em: <<http://planejamento.rs.gov.br/upload/arquivos/201512/15134128-20151117100501perfis-regionais-2015-campos-de-cima-da-serra.pdf>>. Acesso em 28 de maio de 2018.

SHELANSKI, Howard A.; KLEIN, Peter G. Empirical research in transaction cost economics: a review and assessment. **Journal of Law, Economics, & Organization**, p. 335-361, 1995.

SIFFERT FILHO, Nelson Fontes; FAVERET FILHO, Paulo de Sá Campello. **O sistema agroindustrial de carnes: competitividade e estruturas de governança**. 1998.

SIMON, Herbert A. Rationality as process and as product of thought. **The American economic review**, v. 68, n. 2, p. 1-16, 1978.

TRAVERSAC, Jean-Baptiste; ROUSSET, Sylvain; PERRIER-CORNET, Philippe. Farm resources, transaction costs and forward integration in agriculture: Evidence from French wine producers. **Food Policy**, v. 36, n. 6, p. 839-847, 2011.

TUOMISTO, Hanna L. et al. Does organic farming reduce environmental impacts?—A meta-analysis of European research. **Journal of environmental management**, v. 112, p. 309-320, 2012.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **The journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1979.

_____. **The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York, 1985.

_____. Strategizing, economizing, and economic organization. **Strategic management journal**, v. 12, n. S2, p. 75-94, 1991a.

_____. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. **Administrative science quarterly**, p. 269-296, 1991b.

_____. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of economic literature**, v. 38, n. 3, p. 595-613, 2000.

_____. Outsourcing: transaction cost economics and supply chain management. **Journal of supply chain management**, v. 44, n. 2, p. 5-16, 2008.

_____. Transaction cost economics: The natural progression. **Journal of Retailing**, v. 86, n. 3, p. 215-226, 2010.

YIN, Robert K. et al. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2010.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995.

.

APÊNDICE A - ROTEIRO DE ENTREVISTAS SEMIESTRUTURADAS

Antes de iniciar a entrevista com o(s) produtor(s)

1. Apresentação do entrevistador.
2. Apresentação dos objetivos e proposta da pesquisa.
3. Agradecimento.

- QUESTÕES DIRECIONADAS AOS PRODUTORES

1. Como iniciou a produção de frutas vermelhas, como orgânica ou convencional?
2. O que motivou a produção de frutas vermelhas e a produção orgânica?
3. Como a cadeia está estruturada? Insumos, produção, mão de obra, assistência, processo de seleção, embalagem, armazenagem, comercialização e distribuição?
4. Racionalidade: Pensa em expandir a produção, comercialização e distribuição? Quais investimentos em ativos seriam necessários? Considera a atividade lucrativa?
5. Oportunismo: Como são as relações de mercado de preços e concorrência? Existem ações oportunistas nessas relações?
6. Incertezas: Quais são as principais incertezas sobre a cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas? Qual o grau de informações possui sobre o mercado?
7. Frequência: Como é a frequência de colheita e entregas?
8. Ativos Específicos: Foram realizados investimentos em ativos específicos para a produção de frutas vermelhas orgânicas? Quais? Os custos foram altos? Compensaram?
9. Quais ativos são específicos da produção de frutas vermelhas que não haveria a possibilidade de ser usado para outra atividade? Por quê?
 - a. Local:

Físicos/Dedicados:

 - b. Recursos Humanos:
 - c. Marca:
 - d. Temporal:
10. Quais são os principais mercados (região, estado)? Qual é o foco? Como é feita a prospecção.

11. Produtividade em relação à produção convencional?
12. Possui estratégias para aumentar o espaço no mercado e obter maior lucratividade? Quais pretende desenvolver?
13. Qual a sua percepção e perspectivas sobre o mercado de orgânicos? Sobre a aceitação e demanda do público? A aceitação do preço, já que as frutas vermelhas por si só possuem um alto valor agregado?
14. Possui certificação? Qual?

APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO SOCIOECONÔMICO DOS PRODUTORES

- 1) Município em que se localiza a propriedade: _____
 - 2) Quantidade de pessoas que trabalham na propriedade: _____
 - 3) Quantas são oriundas da mão de obra familiar: _____
 - 4) Grau de escolaridade? _____
 - 5) Idade _____ Tempo na atividade rural _____
 - 6) Quantos hectares de terra possui a propriedade? _____ Arrendada? _____
 - 7) Produz outras cultivares? () Sim () Não
 - 8) Qual(is)? _____
 - 9) São orgânicas: () Sim () Não
 - 10) Quantos hectares são destinados para a produção de frutas vermelhas orgânicas? _____
 - 11) Possui certificação () Sim () Não Qual? _____
 - 12) Quanto que a venda das frutas vermelhas orgânicas representa na receita bruta da propriedade (%)? _____
 - 13) Qual a quantidade em toneladas que é produzida por safra? _____
 - 14) A produção das frutas vermelhas orgânicas é originária de:
 - () Conversão de produção convencional para orgânica
 - () Iniciou como orgânica
 - 15) Possui Packing para seleção e embalagem?
 - () Sim () Não
 - 16) Possui câmara fria na propriedade?
 - () Sim () Não
 - 17) O transporte é feito com caminhão próprio ou de terceiros? _____
 - 18) Possui caminhão refrigerado
 - () Sim () Não
 - 19) A comercialização é feita através de:
 - () Feiras () Atacadistas () Varejistas (Supermercados, lojas especializadas, etc.) () Indústrias () Empresas da Região
 - Outros. Quais _____
- A comercialização da fruta é:
- () *In Natura* () Congelada () Industrializada

APÊNDICE C - ESCALA DE DIFERENCIAL SEMÂNTICO

A) INCERTEZAS

Assinale com um X nos espaços em branco, de acordo com o seu sentimento, sobre cada pergunta feita em relação às incertezas sobre o mercado da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas.

- 1) O Sr.(a) possui informações sobre a percepção que os consumidores têm em relação a disponibilidade de pagar preços mais elevados por produtos orgânicos?

MUITO									POUCO
	0	1	2	3	4	5	6	7	

- 2) O Sr.(a) tem informações sobre a demanda do mercado por frutas vermelhas orgânicas?

MUITO									POUCO
	0	1	2	3	4	5	6	7	

- 3) O Sr.(a) possui informações sobre a concorrência?

MUITO									POUCO
	0	1	2	3	4	5	6	7	

- 4) O Sr.(a) tem acesso a informações para a abertura de novos mercados e canais de distribuição?

MUITO									POUCO
	0	1	2	3	4	5	6	7	

B) RACIONALIDADE SUBSTANTIVA

Assinale com um X nos espaços em branco, de acordo com o seu sentimento, sobre cada pergunta feita em relação as suas percepções e perspectivas sobre a produção.

1) O Sr.(a) aderiu a produção de frutas vermelhas orgânicas, por que ela é uma atividade lucrativa para o Sr.(a)? Quais outros motivos seriam?

Pouco-PROVÁVEL

--	--	--	--	--	--	--	--

 Muito-Provável

0 1 2 3 4 5 6 7

2) O Sr.(a) voltaria/passaria a produzir frutas vermelhas de forma convencional?

Pouco-PROVÁVEL

--	--	--	--	--	--	--	--

 Muito-Provável

0 1 2 3 4 5 6 7

3) Se o mercado realizasse novas exigências como embalagem, marca, capacidade de distribuição e/ou certificação que representassem pagamento diferenciado pelos produtos o Sr.(a) realizaria os investimentos necessários?

Pouco-PROVÁVEL

--	--	--	--	--	--	--	--

 Muito-Provável

0 1 2 3 4 5 6 7

4) O Sr.(a) pretende aumentar a área plantada de frutas vermelhas orgânicas?

Pouco-PROVÁVEL

--	--	--	--	--	--	--	--

 Muito-Provável

0 1 2 3 4 5 6 7

C) OPORTUNISMO

Assinale com um X nos espaços em branco, de acordo com o seu sentimento, sobre cada pergunta feita em relação ao comportamento oportunístico do mercado.

- 1) O Sr.(a) acha que os compradores atacadistas/varejistas/agroindústria “seguram” as compras no pico da safra para “forçar” a baixar o preço devido a necessidade do produtor escoar rapidamente a produção em função da perecibilidade da fruta?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

- 2) O Sr.(a) acha que os supermercados/lojas especializadas poderiam tornar o preço para o consumidor final mais acessível para aumentar a demanda?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

- 3) O Sr.(a) acha que existem produtores de frutas vermelhas que comercializam as frutas como orgânicas, mas utilizam produtos químicos da produção convencional?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

- 4) O Sr.(a) acha que a oscilação dos preços pagos ao produtor é consequência da venda estar concentrada em poucos compradores?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

D) ATIVOS ESPECÍFICOS

Assinale com um X nos espaços em branco, de acordo com o seu sentimento, sobre cada pergunta feita em relação aos ativos (terra, pomar, equipamentos, pessoas, técnicas, etc.) da cadeia produtiva de frutas vermelhas orgânicas.

- 1) O local (extensão territorial) onde o Sr.(a) possui a produção poderia ser utilizado para outra atividade produtiva?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

Os ativos que seguem poderiam ser facilmente ser utilizados para outra finalidade que não fosse à produção de frutas vermelhas orgânicas?

- a) Equipamentos/trator/instrumentos de poda entre outros

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

- b) Embalagens/caixas

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

- c) Estufas/coberturas plásticas para o pomar/palanques para a estrutura

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

- d) Certificação/Selo

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

e) Packing/local para seleção e embalagem/Armazenagem

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

2) A mão de obra disponível hoje para a produção, colheita, seleção poderia ser utilizada para exercer outra atividade?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

3) As técnicas de manejo, cultivo, tratamentos e colheita das frutas vermelhas orgânicas poderiam ser feitas de outra maneira?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

4) A marca, o nome utilizado para a comercialização dos produtos poderia ser utilizado para a comercialização de outros produtos?

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

5) Os equipamentos que são necessários para armazenagem e transporte em razão da alta perecibilidade das frutas poderiam ser utilizados em outra atividade?

a) Câmara fria, túnel de congelamento ou freezer.

Facilmente

--	--	--	--	--	--	--	--

 Dificilmente

0 1 2 3 4 5 6 7

b) Veículo refrigerado

Facilmente									Difilmente
	0	1	2	3	4	5	6	7	

E) FREQUÊNCIA

Assinale com um X nos espaços em branco, de acordo com o seu sentimento, sobre cada pergunta feita com relação à periodicidade que ocorrem as entregas.

1) Com que frequência o Sr.(a) realiza as vendas/distribuição das frutas?

POUCO-Frequente									MUITO-Frequente
	0	1	2	3	4	5	6	7	

A venda ocorre sempre que é feito um pedido = 7

A venda ocorre três vezes por semana = 6

A venda ocorre duas vezes por semana = 5

A venda ocorre uma vez por semana = 4

A venda ocorre em intervalos maiores que uma semana e menores que duas = 3

A venda ocorre a cada duas semanas ou intervalos menores que um mês = 2

A venda ocorre uma vez por mês, ou intervalos maiores = 1

Caso a venda seja esporádica = 0