



[Trabalho 1319]
APRESENTAÇÃO ORAL

PAULO ETERNO VENÂNCIO ASSUNÇÃO¹; ALCIDO ELENOR WANDER²; JORDÃO SILVA CARDOSO³.
1. UFG, GOIANIA - GO - BRASIL; 2. EMBRAPA, GOIANIA - GO - BRASIL; 3. FAFICH, GOIATUBA - GO -
BRASIL.

Comercialização de melancia em três municípios da região Sul de Goiás

Grupo de Pesquisa: Comercialização, mercados e preços.

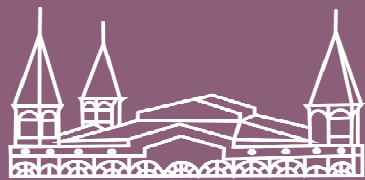
Resumo

A produção de melancia merece destaque entre as principais atividades econômicas que mais geram renda e mão de obra na região sul do Estado de Goiás. Mesmo com tamanha importância para a agricultura familiar, os produtores da região comumente apontam os problemas relativos à comercialização da fruta como um dos mais importantes obstáculos interpostos ao desenvolvimento da cultura na região. Este trabalho analisa as transações entre produtores e agentes de comercialização da fruta, discutindo as estruturas de governança presentes e as razões que explicam a exposição dos produtores a comportamentos oportunistas associados à atividade. A organização de uma cooperativa para a comercialização dos frutos e o envolvimento dos produtores erradicou a figura do intermediário, que em períodos passados era quem ficava com todo o lucro da produção. Os produtores que desenvolvem sistemas produtivos mais especializados, ofertadores de frutos de melhor qualidade, conseguem melhores preços no mercado, e todos apresentaram envolvimento com a comercialização do produto, o que minimizou o comportamento oportunístico em relação à atividade. A relação entre os agentes é mais efetiva e sistemática, e a estrutura de governança transita de coordenação via mercado para formas híbridas.

Palavras-chave: melancia, economia dos custos de transação, comercialização

Abstract

The production of watermelon represents one of the main economic activities for job creation and income generation in the southern of Goiás state. However, with such importance for family agriculture this area's farmers commonly point out problem referring to the comercialization of the fruit as one of the most important obstacles interposed to the development of the crop in the region. This paper analyzes the transactions between producers and the agents of the fruit comercialization, arguing about the actual governance structures and the reasons which explain the producers exposition to opportunist behaviors associated to the activity. The organization of a cooperative for the comercialization of fruit and involvement of producers, excluded the middlemen from the marketing process. In the past, middlemen were the main profit takers from watermelon business in the region. The producers, who developed more specialized farming systems, offering fruit of better quality,



can earn better market prices, and all had involvement with the commercialization of the product. This minimized the opportunist behaviors in relationship the activity. The relationship between the agents is now more effective and systematic, and the governance structure migrates from market coordination through hybrid forms.

Key words: *watermelon, transaction economics cost, fruit comercialization.*

1. INTRODUÇÃO

A melancia está situada entre os frutos que apresentam maior consumo no mundo, podendo ser consumida *in natura* ou em forma de suco. A melancia é uma importante fonte nutricional, contendo grandes quantidade de sais minerais e compostos terapêuticos, sendo um fruto com expressão econômica importante, por ser um grande gerador de empregos no seu ciclo produtivo (DIAS et al., 2006).

Na região sul do estado de Goiás a produção de melancia tem apresentado grande importância na composição da produção e renda regional para os pequenos produtores. A produção de melancia na região é característica da agricultura familiar, sendo explorada em pequenas propriedades, com baixo nível de tecnologia e emprego mão de obra pertencente à família do proprietário da área de produção.

A produção do fruto na região vem crescendo a cada ano. Cada vez mais produtores da agricultura familiar vem aderindo a cultura que tem um retorno significativo em relação a outras atividades agrícolas. A região permite também o direcionamento da produção, fazendo com que a região consiga explorar os períodos de entressafra de outras regiões mais tradicionais na produção da melancia. Colocando os frutos na entressafra, período onde abaixa a oferta, a melancia produzida na região, potencialmente, alcança melhores preços nos mercados regionais e extrarregionais.

Os produtores procuram organizar uma marca em sistema de cooperativa para que conseguissem explorar melhores preços e terem certezas quanto ao mercado no momento da colheita da produção. Entretanto, não é suficiente para diminuir as incertezas em relação ao mercado, que apresenta instabilidades e temores para os produtores rurais.

O objetivo do presente estudo foi analisar as transações entre produtores e agentes de comercialização de melancia nos municípios de Morrinhos, Goiatuba e Itumbiara, situados na região sul do Estado de Goiás, por meio da discussão dos atributos transacionais existentes na coordenação da atividade de comercialização entre os produtores e os consumidores, procurando discutir também o caso da formação de uma cooperativa de comercialização da produção.

Com isso, pretende-se: a) discutir os canais de distribuição da melancia produzida na região; b) detectar como é o relacionamento comercial entre os produtores e os consumidores e em alguns casos, o intermediador da comercialização, e c) identificar modos organizacionais que determinam as características das transações e das condições das instituições que operam no sistema.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Economia dos Custos de Transação



A Economia dos Custos de Transação (ECT) teve origem com Ronald Coase, em seu célebre artigo de 1937, *The nature of the firm*, que introduziu uma nova perspectiva para o entendimento das estratégias empresariais aos mostrar que existem custos, além dos custos de produção, tais custos associados ao funcionamento dos mercados: os custos de transação (LANGLOIS; FOSS, 1997).

Para Farina et al. (1997) a ECT tem com propósito explicar os mecanismos e as estruturas de governança que foram criados com o objetivo de reduzir os riscos envolvidos em uma transação. Williamson (1985) a diferencia de outras teorias que estudam a economia das organizações ao apontar seu caráter microanalítico, incorporara os pressupostos comportamentais em sua análise, considerar relevantes os investimentos em ativos específicos e reconhecer a firma como uma estrutura de governança e não como mera função de produção.

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

O conceito de transação foi definido por Williamson (1975) como estando sempre presente quando há a transferência de um bem através de uma interface tecnologicamente separável. Rezende (1999) defende que os Custos de Transação (CT) são os custos para se gerenciar o sistema econômico por meio da identificação, explicação e atenuação dos riscos contratuais. Os CT podem ser relacionados com a transferência, captura e proteção dos direitos de propriedade (BARZEL, 1982).

Os custos envolvidos em diferentes transações podem ser divididos em *ex ante* e *ex post*. Os custos *ex ante* se referem aos custos necessários à coleta de informações, à negociação, à redução do contrato e à elaboração de salvaguardas contratuais, de forma minimizar eventuais lacunas que incitem a atitude oportunista das partes. Os custos *ex post* se refere às transações que dizem respeito aos possíveis custos de adaptações às cláusulas inicialmente acordadas e os custos de rompimento contratual, em função de falhas ou atitude oportunista de uma das partes (WILLIAMSON, 1985). Mello e Paulillo (2009) ainda destacam que existe uma interdependência entre estes custos, devendo ser considerados de forma simultânea e não sequencial.

Para North (1990) os custos de transação são custos inerentes ao processo de troca, necessários para avaliar o desempenho, fiscalizar o cumprimento dos contratos e executá-los. Segundo o Autor, estes custos dependem dos atributos físicos dos bens e serviços transacionados (tamanho, cor, localização, qualidade), do desempenho dos agentes, dos direitos de propriedade incluídos na troca (direito de uso, de derivar renda e de excluir outros) e do tamanho do mercado (que determina se a troca é pessoal ou impessoal).

A ECT pode ser considerada a parte da Nova Economia Institucional que trabalha com as estruturas de governança. Williamson (1985) considerou a transação entre firmas como uma unidade básica de análise. Para Ménard (2002), as transações são governadas com racionalidade limitada e oportunismo dos agentes econômicos envolvidos, o que resulta em contratos incompletos.

A ECT pressupõe que a transação envolve riscos, e as partes, para se proteger desses riscos, criam mecanismos e estruturas de governança para reduzi-los (SOUZA; SCUR, 2011). Os pressupostos da ECT são racionalidade limitada e possibilidade de comportamento oportunista dos agentes envolvidos na transação.

Ao ser realizada uma transação, os agentes não possuem todas as informações a respeito do processo e têm racionalidade limitada para analisar todas as situações que



poderiam ser desencadeadas por aquela relação contratual (SOUZA, SCUR, 2011). Existem os problemas dos agentes que, por exemplo, detiveram alguma informação privilegiada (informação assimétrica), a respeito da transação que está sendo realizada, podendo usá-la de uma maneira oportunista no futuro. Problemas dessa maneira podem elevar o custo de transação.

Rezende (1999) ressalta que dados os pressupostos de racionalidade limitada e oportunismo, torna-se necessário identificar os principais atributos das transações, para que assim se possa analisar os custos de transação envolvidos e a estrutura de governança ideal para cada caso. A estrutura de governança irá diminuir os custos de transação envolvidos (SOUZA; SCUR, 2011).

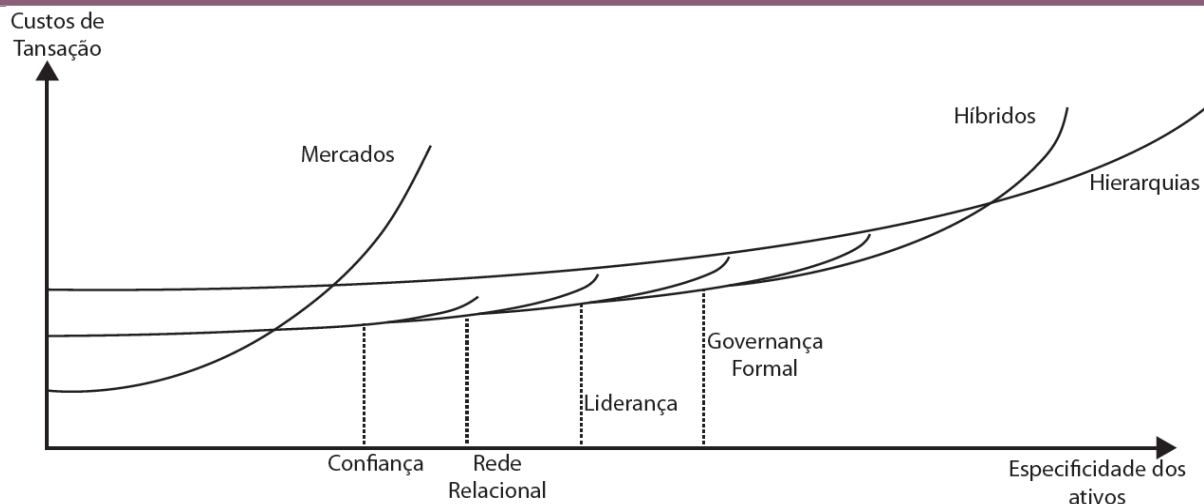
Williamson (1985) propõe três formas básicas de governança:

- Mercado clássico (*spot*): forma adaptada de transação não específica, onde não há esforço para sustentar a relação. Nesse formato, a avaliação da relação pelas partes é feita mediante consultas à sua própria experiência. É o caso que mais se aproxima de concorrência pura.
- Formas híbridas: na observância de especificidade de ativos mais elevada e de maior recorrência das transações, relações de confiança podem ser construídas. Nesse caso, não se verificam incentivos capazes de trazer a transação entre os agentes para dentro da firma. Assim, existe elevado interesse dos agentes em cumprir o contrato.
- Integração vertical ou hierarquia: trata-se da própria integração vertical, necessária para transações não ocasionais e na presença de ativos altamente específicos. Nesse caso, as transações entre agentes são trazidas dentro da hierarquia da firma.

Souza Filho et al. (2010) destacam que a ênfase dada por Williamson na análise dos arranjos trouxe à tona estruturas que se encontravam entre o mercado e a hierarquia, as quais foram tratadas por estruturas híbridas. Williamson (1985) se convenceu, a partir de seus estudos, que as formas híbridas eram muito mais comuns do que os modelos originalmente empregados.

Na Figura 1, Ménard (2002) segmenta as formas híbridas em confiança, rede relacional, liderança e governança formal, as duas primeiras próximas da estrutura via mercado e as duas últimas, da estrutura hierárquica.

Figura 1: Estruturas de governança.



Fonte: Ménard (2002).

Quando se dá a transação, dependendo da magnitude da especificidade do ativo exigido nessa transação, os agentes econômicos irão escolher a forma de comercialização ou estrutura de governança que proporcione o menor custo de transação (SOUZA; SCUR, 2011). Zylbersztajn (1995) ressalta que quanto maior a especificidade do ativo envolvido na transação, maior a necessidade de controle, maior a tendência à adoção da integração vertical como estrutura de governança.

Segundo Williamson (1991), a especificidade de ativos pode se caracterizar por seis formas distintas. São elas: (1) especificidade locacional: está diretamente relacionada ao transporte e armazenagem de produtos específicos de certa transação; (2) especificidade de ativos físicos e (3) humanos: diz respeito aos ativos físicos e aos recursos humanos que foram investidos para realizar determinada transação e que não podem ser reaproveitados, sem perdas de valor, em outro tipo de transação; (4) especificidade de ativos dedicados: são os ativos investidos numa transação com um agente particular; (5) especificidade de marca: relacionada aos investimentos na marca de uma empresa, que compreende aspectos como reputação, confiabilidade do consumidor na marca de uma determinada empresa; e (6) especificidade temporal: quando o valor da transação depende, sobretudo, do tempo em que ela se processa (FARINA et al., 1997). Como destacado por Souza e Scur (2011) são pontos extremamente relevantes para os produtos perecíveis, que vão perdendo seu valor ao longo do tempo e cuja transação deve ser feita rapidamente.

Souza e Scur (2011) ressaltam que a frequência com que uma transação é realizada tem importância para a diluição dos custos dos mecanismos utilizados na realização da transação, fundamental na escolha da estrutura de governança. A maior frequência na realização de uma transação possibilita que os agentes envolvidos tenham maior conhecimento uns dos outros e construam uma reputação.

Williamson (1991) coloca uma terceira dimensão da transação, a incerteza. O aumento desta envolve o crescimento dos custos de transação envolvidos, pois os agentes irão despende mais recursos para estabelecer mais salvaguardas contratuais e monitorar a transação *ex-post* (SOUZA; SCUR, 2011). Para Ménard (2002), as estruturas de governança podem ser encontradas em formas variadas, tais como redes de firmas, contratos de longo prazo, franquias, parcerias, dentre outras.

Em relação às estruturas híbridas de governança, elas se desenvolvem por causa das vantagens esperadas em função da dependência mútua (SOUZA; SCUR, 2011). O nível e as formas dos investimentos específicos necessários para a transação determinarão o



significado dos riscos contratuais e a natureza das salvaguardas necessárias para assegurar o acordo.

Outro ponto de importância que incentiva a adoção de formas híbridas de governança é a marca. Caso para um dos agentes envolvidos na transação a manutenção da reputação da marca seja elemento, há um incentivo para adoção de formas híbridas. Em um extremo, esse fato levaria à integração vertical como forma de governança (SOUZA; SCUR, 2011).

3. METODOLOGIA

Para o desenvolvimento do trabalho junto a produtores e agentes de comercialização, técnicos e outros representantes de atores coletivos foi aplicado um questionário baseado em entrevistas presenciais e semiestruturadas.

O questionário aplicado aos produtores teve por objetivo captar os aspectos referentes a: a) composição das explorações agropecuárias com que trabalha; b) grau de satisfação com a produção de melancia; c) atributos qualitativos referidos e mensuráveis à produção própria e os da produção de melancia regional; d) canais de comercialização presentes regionalmente e explorados pelo produtor e que tipo de exigências impõem e/ou lhes são estabelecidas pelos compradores; e) volume e frequência de vendas; f) existência e participação em entidades de representação de classe, como associações, cooperativas e outros atores.

No tocante aos agentes de comercialização, a abordagem procurou identificar como se caracteriza a relação com os produtores, quais os atributos técnicos considerados importantes na compra das frutas, quais as exigências são impostas para os produtores na aquisição dos frutos e a quais exigências respondem, os custos da comercialização e para quais tipos de equipamentos varejistas de distribuição hortifruti a produção é encaminhada.

Amostra foi compôs-se de 25 agentes atuantes em distintos segmentos da cadeia produtiva da melancia regional. Do universo considerado, 12 são produtores de melancia com mais de 20 anos de experiência na atividade, 5 apresentam experiência entre 10 e 19 anos e 1 produtor apresenta menos de 10 anos de experiência no sistema de produção da melancia. Foram abordados ainda 4 engenheiros agrônomos, todos atuando em revendas de produtos agrícolas. Foram abordados ainda três agentes de comercialização (responsável pela distribuição do fruto na região ou para comercialização na CEASA/SA).

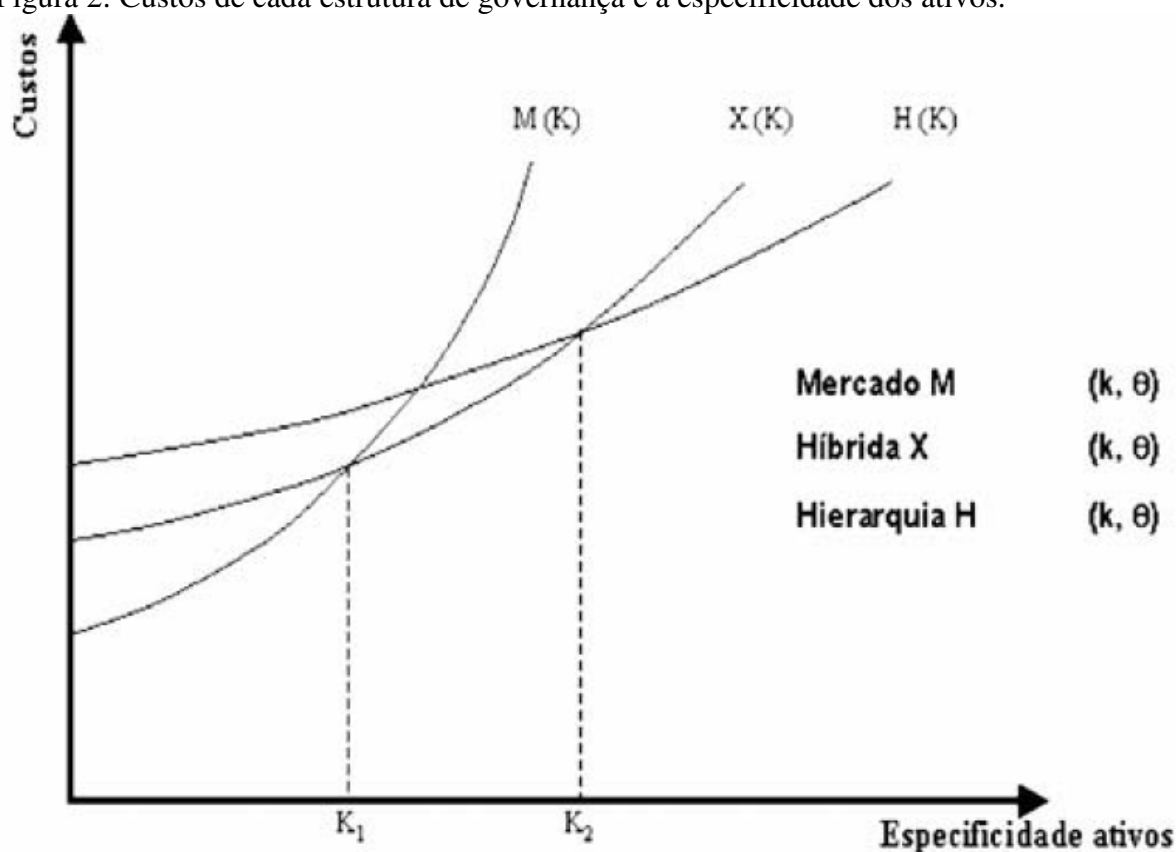
A Economia dos Custos de Transações (ECT) constitui-se em referencial interessante para a compreensão das relações que são estabelecidas entre os produtores e os agentes de comercialização (distribuidores nos canais de comercialização).

Williamson (1991) propôs uma forma analítica para comparar as diferentes formas de organizacionais, tendo como variável principal a especificidade de ativos (k); frequência, incerteza e característica do ambiente institucional são parâmetros de deslocamento das funções, representadas por Θ . As funções que representam as formas organizacionais são mercado, $M(k, \Theta)$; híbrida, $X(k, \Theta)$, e hierárquica (k, Θ). A especificidade dos ativos é a característica que determina a mudança da coordenação via mercado para formas mais complexas de estruturas de governança.

É apresentada na Figura 2 a relação entre os custos de cada estrutura de governança e a especificidade dos ativos; na situação K_1 , os agentes são indiferentes entre as formas híbridas e de mercado. Em K_2 , os agentes são indiferentes entre as formas híbrida e hierárquica (WILLIAMSON, 1991; COSTA et al., 2008). A curva envelope, dada pela junção entre os trechos das curvas de custo de mercado, híbrida e hierárquica, representa a escolha ótima da forma organizacional para cada especificidade de ativos (COSTA et al., 2008).



Figura 2: Custos de cada estrutura de governança e a especificidade dos ativos.



Fonte: Williamson (1991) adaptado por Costa et al. (2008).

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

As especificidades dos ativos encontradas nas características de produção e comercialização de melancia são: baixa especificidade locacional, baixa especificidade de ativos físicos e humanos, e um caso de especificidade de marca.

A região sul do Estado de Goiás apresenta específicas condições edafoclimáticas, as quais, somadas com técnicas de produção com médio nível tecnológico envolvido tornam possível programar a produção de frutos e colheita para a exploração dos mercados nos meses de entressafra de outras regiões produtoras, o que confere uma vantagem para os produtores da região. No entanto, embora o Estado de Goiás apresente clima propício, existem outras regiões produtoras no País, como os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Maranhão que também apresentam características edafoclimáticas favoráveis e concorrem com a melancia do Sul do Estado de Goiás nos grandes mercados consumidores, por esse motivo que se tem a baixa especificidade locacional.

No tocante aos ativos físicos, estes possuem baixa especificidade, pois a cultura da melancia apresenta característica de cultura anual, a área de produção não fica presa a essa planta, terminado o ciclo produtivo a área poderá ser utilizado na produção de outra cultura. Mesmo na aquisição de sistema de irrigação, seja por pivô central ou aspersão, os produtores podem utilizar o sistema para a produção de outra cultura.

Os ativos humanos utilizados nos sistemas produtivos regionais são considerados de baixa especificidade, pois não há a necessidade de mão-de-obra especialmente treinada



para realização de operações nos melanciais, como acontece com outras culturas. Mesmo sendo uma cultura que necessita de cuidados, tais cuidados não necessitam de treinamentos para sua realização, são eles o rolamento dos frutos para que mantenham o mesmo padrão de cor em todas as partes e o cobrimento desses nos estágios iniciais e finais de produção com palha para evitar a murcha dos frutos devido a alta insolação. A pesquisa permitiu verificar que a cultura é uma grande geradora de empregos indiretos na região e que quanto o maior a experiência do empregado, mais rápido as atividades são realizadas. No momento da colheita a cultura da melancia chega a proporcionar de 3 a 6 postos de trabalhos temporários por hectare de produção.

No quesito especificidade de marca, nas entrevistas realizadas um caso foi identificado, atestando um diferencial positivo de qualidade da fruta comercializada pelos produtores. Alguns produtores se organizaram no momento da comercialização montando, como chamado por eles, um ponto nas cidades onde podem comercializar a marca desenvolvida por eles. Dos 18 produtores entrevistados, 14 fazem parte desse sistema de comercialização, explorando a marca criada, esses produtores conseguem explorar preços melhores do que os produtores que não fazem parte do sistema, mas não conseguem negociar melhores preços para os insumos iniciais de produção.

As transações comerciais de melancia são recorrentes, com periodicidade semanal nos meses de safra (abril a setembro). A melancia apresenta um ciclo produtivo longo, girando em torno de 70 a 110 dias após o plantio, o que causa um amplo espectro de exploração, o que possibilita o planejamento da produção utilizando cultivares mais precoces e cultivares mais tardios. A cultura é bastante suscetível a doenças bacterianas e fúngicas exigindo dos produtores um programa de aplicações preventivas de defensivos nos primeiros estágios da cultura. O fruto permite o armazenamento por alguns dias, segundo os produtores para que não haja perdas, o ideal é o transporte e comercialização no mesmo dia, não sendo possível, o fruto permite armazenamento de dois dias sem perdas. Essa característica imprime média especificidade temporal para o fruto.

Buscou-se captar junto aos produtores as principais fontes de incerteza com as quais se defrontam durante a produção: como era de esperar, a principal incerteza é comum as demais explorações agrícolas, referindo-se àquelas associadas às intempéries de origem climáticas, como falta ou excesso de chuvas e veranicos durante o enchimento dos frutos, período crítico durante a produção, e a ocorrência de doenças e pragas. As outras fontes de incerteza estão relacionadas à comercialização dos frutos, como o comportamento dos preços e os custos de produção, em relação aos compradores, foi observado dois cenários. O primeiro: os produtores que participam da marca de comercialização não apresentam tanta incerteza em relação a sua comercialização, pois tem o ponto de comercialização dentro das cidades, ficando preocupado apenas se o consumidor irá ou não comprar seus frutos. O segundo cenário é em relação aos produtores que não exploraram a marca, esses se defrontam com o receio de os compradores, os chamados intermediários, se tornem inadimplentes (o chamado “calote”). E o último receio é em relação à assistência técnica, quando não são visitados pelos técnicos durante o período produtivo.

Em relação às informações sobre o comportamento do mercado de melancia, a grande maioria dos produtores afirmou obter esse tipo de informação em conversas informais com os técnicos que prestam serviços nas propriedades e consultas de preços praticados pelos agentes de comercialização que atuam na CEASA de Goiás. A incerteza relacionada ao desempenho dos agentes de comercialização que adquirem a fruta do produtor para distribuição nos entrepostos de abastecimento ou na rede de varejo, embora muito presente, não é mais percebida como importante como era no passado recente, pois os produtores tem mais controle sobre a fase de comercialização dos frutos.



Em relação às características que definem bons padrões de qualidade para os frutos de melancia, a maioria dos produtores indicou: o tamanho do fruto, o grau brix, a coloração do fruto, o açucaramento da polpa (quando a polpa começa a lignificar) e o visual da casca do fruto. Os produtores não fizeram referência a nenhum padrão de classificação dos frutos como elaborado em trabalhos posteriores, como o feito por Gutierrez e Resende (1999).

4.1 Estrutura de governança

As estruturas utilizadas pelos produtores de melancia da região são mercado e estruturas híbridas. A estrutura de mercado predomina amplamente sobre a estrutura híbrida, esta utilizada na organização da comercialização da produção através da cooperativa montada por alguns produtores. Alguns produtores que fazem parte dessa cooperativa dizem que ela não apresenta grande função na coordenação da produção, pois os produtores não conseguem explorar melhores preços de insumos através dela, mas que é importante no momento da comercialização, dando força para que possam explorar uma marca com valores maiores para seus produtos.

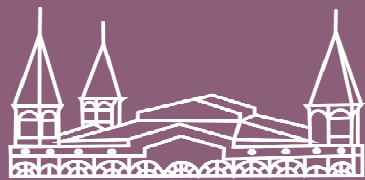
Os mercados mais frequentes para os quais são destinadas as melancias produzidas na região Sul do Estado, são o mercado interno, considerando como mercado interno os mercados dos municípios produtores, e as CEASAs das grandes cidades consumidoras. Neste entreposto se encontram os atacadistas que intermediam a distribuição dos frutos para os varejistas. Em alguns momentos os produtores fazem a comercialização dos produtos com o mercado de varejo.

A comercialização com estes mercados terminais ocorrem sob a forma de vendas diretas pelos produtores, os cooperados, por assim dizer, utilizam da força da marca para negociar seus frutos com os entrepostos, enquanto que os não cooperados que tomam para si a função de transportar para os mercados, arcando com os custos envolvidos no transporte, tais como frete, carga e descarga etc. Alguns produtores alegaram que a função de transporte da sua produção para os mercados causa conflitos com o tempo rural, definidos por eles como o tempo gastos na manutenção e exercício de outras atividades produtivas dentro da propriedade.

Muito comum em várias atividades produtivas à figura do intermediário conseguiu ser banida do sistema de produção da melancia na região do sul do Estado de Goiás. Em um passado recente, os produtores alegaram que se quisessem comercializar sua produção era preciso que procurassem os intermediários, chamados na região de “gatos”. Esses por sua vez, compravam a produção e fazia o intermédio entre o produtor e o mercado comprador.

O que se podia observar com essa atividade, segundo os produtores, era que os gatos acabavam ficando com o todo o lucro da produção do fruto, deixando para os produtores apenas o ônus da produção. Alguns alegaram que muitos produtores desistiam da atividade de produção de melancia por não conseguirem ter retornos satisfatórios em relação a sua atividade. Um dos motivos relatados por eles para que houvesse o banimento da figura do intermediário foi o início da assistência técnica realizada pelas revendas de insumos agrícolas. Os produtores perceberam que poderiam fazer o processo de comercialização dos seus produtos, sem precisarem da figura do intermediário, o que levou a formação da marca e a cooperativa de comercialização. Os produtores que não aderiram a essa cooperativa participam de forma direta da comercialização dos seus frutos.

A formação da marca de melancia da região garantiu vínculos mais duradouros com os consumidores, esses esperam que os produtores forneçam frutos de qualidade, com boa coloração, doce e com uniformidade de polpa. A marca possibilita isso aos produtores da



região, gerando confiança em relação aos frutos que eles fornecem ao mercado regional e extrarregional.

Os produtores vinculados com a marca relataram que os consumidores estão cada vez mais preocupados com a qualidade da produção do fruto, condições de condução da cultura e manejo adotado. Procedência dos frutos, defensivos utilizados, sistema de produção e utilização de tecnologias entram na pauta dos principais questionamentos que os consumidores fazem aos produtores no momento da compra dos frutos e que com a exploração da marca permite que os produtores integrem os consumidos no que tem sido feito durante a produção, sendo um caso de avanço na relação entre produtores e consumidores, constituindo-se em forma híbrida de relacionamento na coordenação dos mesmos.

Quanto à forma de pagamento pelo fruto na região foi observada a relação com o que tem sido pago no mercado pelo quilo do fruto, que na época estava em torno de R\$ 0,20. Como a comercialização é feita pelos próprios produtores, seja pela marca, seja pela venda direta, os produtores participam do mercado a termo, onde eles recebem o referente ao seu produto em um único momento, sem compromisso de venda por parte dos produtores e sem compromisso de compra por parte dos consumidores.

Os produtores da região não apresentaram suscetibilidade a se defrontarem com situação, que como citadas por Costa et al. (2008) podem ser classificadas como comportamentos oportunistas *ex-ante* e comportamento oportunistas *ex-post*. Estão menos sujeitos a esse risco do que em outras atividades, pois os produtores estão diretamente envolvidos com a comercialização dos seus produtos, minimizando os riscos de sofrerem como definido por Zylbersztajn (1995) o estelionato.

Quando solicitado aos produtores que discorressem sobre as fontes de incertezas inerentes com o mercado a que eles e os demais produtores regionais estão envolvidos, os produtores alegaram conhecer a associação entre o risco de mercado e qualidade dos frutos e de sua origem. Nas entrevistas com os técnicos, foi possível observar que na comercialização o manuseio dos frutos grandes é o principal problema, pois podem sofrer rachaduras e serem quebrados, o que causa a inviabilidade de compra por parte dos consumidores.

Em relação aos canais de comercialização utilizados pelos produtores, foi relatado que no passado, os produtores vendiam preferencialmente para os intermediários e representantes dos entrepostos comerciais, CEASAs. Atualmente, todos os produtores entrevistados participam da venda direta dos seus frutos. Os produtores que fazem parte da cooperativa de comercialização alcançaram boa reputação no mercado, que pela especificidade de marca, conseguem melhores preços por seus frutos.

4.2 Ambiente institucional

As instituições tem papel na sociedade de reduzir as incertezas ao estabelecer uma estrutura estável, mesmo que não seja eficiente, para a intervenção humana (AZEVEDO, 2000; SIMAN et al., 2006). Na região Sul do Estado de Goiás, além das instituições representadas pelo poder público local ou estadual, observa-se o surgimento de iniciativas de instituições de caráter formal ou informal procedentes das relações de proximidade entre os produtores rurais, consumidores, técnicos e outros atores, voltados para a discussão de estratégias de maneira de se enfrentar as restrições de mercado que estão expostos os produtores de melancia. O que se observa é que falta o envolvimento do poder público, com o desenvolvimento de políticas específicas para a cultura.

Mesmo que represente importância para a economia da região, a produção de melancia não encontra maiores iniciativas externas que as desenvolvidas pelos produtores e



técnicos para que haja formação de fóruns de discussão de maneira a tornar a produção de melancia na região mais competitiva que a melancia produzida em outras regiões.

Os arranjos institucionais baseados na organização coletiva de produtores, como a cooperativa ou uma associação, tem conseguido, no tocante a comercialização dos frutos, auferir sucesso na coordenação das transações econômicas entre níveis de mercado. O que falta é a coordenação no momento da aquisição de insumos importantes para a produção dos frutos, pressionando os vendedores diretos e indiretos para que os produtores tenham acesso a preços mais baixos no momento da compra desses insumos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho permite concluir que a criação da cooperativa de comercialização foi um importante passo para a comercialização da melancia produzida na região Sul do Estado, pois diminuiu as incertezas inerentes ao momento da comercialização da produção, além de propiciar maior exploração de valor por parte dos produtores, que conseguem preços melhores, por terem uma marca vinculada a comercialização da melancia produzida. Outro fator importante com a criação da cooperativa de comercialização é erradicação da participação do intermediário no momento da comercialização, agente que em tempos passados, ficava com todo o lucro da atividade.

Os agentes responsáveis pela comercialização da melancia apresentam maior tendência de integração da comercialização. Com isso foi observado dois cenários, onde os produtores são responsáveis pela comercialização da sua produção de maneira integrada, aproximando da forma hierárquica de mercado, e o segundo cenário, onde os produtores fazem a comercialização sem a utilização da cooperativa, ficando mais sujeitos a efetivar vendas com distribuidores de menor especialização, podendo ficar expostos a ações oportunistas dos agentes de intermediação.

Por iniciativa própria, os agentes envolvidos na produção implementaram uma iniciativa de organização dos produtores objetivando atingir maior eficiência nas funções de comercialização. Tal iniciativa encontrou êxito, pois os produtores conseguem ter segurança em relação a sua produção e podem explorar melhores preços no mercado regional e extra-regional da melancia.

6. REFERÊNCIAS

AZEVEDO, P.F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v.47, n.1, p.33-52, 2000.

BARZEL, Y. Measurement cost and the organization of markets. **Journal of Law and Economics**, v.25, n.1, p.27-48, 1982.

COSTA, S.M.A.L.; GOMES, M.R.L.; TARSITANO, M.A.A. A comercialização de uvas finas na Região de Jales – SP. **Revista Brasileira de Fruticultura**, Jaboticabal, v.30, n.1, p.127-132, mar. 2008.

DIAS, R.C.S.; SILVA, C.M.J.; QUIEROZ, M.A.; COSTA, N.D.; SOUZA, F.F.; SANTOS, M.H.; PAIVA, L.B.; BARBOSA, G.S.; MEDEIROS, K.N. Desempenho agrônomico de linhas de melancia com resistência ao oídio. In: Congresso Brasileiro de Olericultura, 46, 2006. Goiânia. *Horticultura Brasileira* 24:1416-1418. Suplemento.



FARINA, E.M.M.Q.; AZEVEDO, P.F.; SAES, M.S. **Competitividade: mercado, estado e organizações.** São Paulo: Ed. Singular, 1997.

GUTIERREZ, A.S.D.; RESENDE, J.V. A automação dos supermercados e a classificação de produtos hortifrutícolas. **Informações Econômicas**, São Paulo, v.30, p. 39-43, dez. 1999.

LANGLOIS, R.N.; FOSS, N.J. Capabilities and governance: the rebirth of production in theory of economics. In: **Danish Research Unit for Industrial Dynamics**. January, 1997.

MELLO, F.O.T.; PAULILLO, L.F. Análise do alinhamento entre os atributos das transações e as formas de governanças empregadas na citricultura. **Gestão e Produção**, São Carlos, v.16, n.4, p.679-690, out-dez. 2009.

MÉNARD, C. The economics of hybrid organizations. Presidential address. International Society for New Institutional Economics. MIT, USA, September, 2002.

NORTH, D.C. **Institutions, institutional change and economic performance.** Cambridge: Cambridge University Press. 1990. 152p.

SIMAN, R.F.; CONCEIÇÃO, O.A.C.; FILIPPI, E.E. A economia institucional: em busca de uma teoria do desenvolvimento rural. **Perspectiva Econômica**, São Leopoldo, v.2, n.2, p.37-55, jul/dez, 2006.

SOUZA, R.C.; SCUR, G. As transações entre varejistas e fornecedores de frutas, legumes e verduras na cidade de São Paulo. **Revista Produção**, São Paulo, v.21, n.3, p.518-527, jul-set. 2011.

SOUZA FILHO, H.M.; GUANZIROLI, C.E.; FIGUEIREDO, A.M.; VALENTE JÚNIOR, A.S. Barreiras às novas formas de coordenação no agrossistema do caju na região nordeste, Brasil. **Gestão e Produção**, São Carlos, v.17, n.2, p.299-244, 2010.

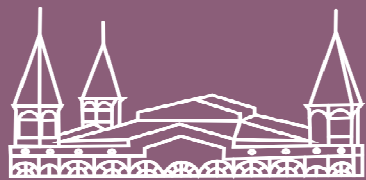
REZENDE, D.C. Integração entre a ECT e o enfoque evolucionista: um estudo de caso no agribusiness do leite. In: Encontro Anual da Associação de Programas de Pós-Graduação em Administração, 22., 1999. Foz do Iguaçu. **Anais...** Foz do Iguaçu: ANPAD, 1999.

WILLIAMSON, O.E. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications.** New York: Free Press, 1975.

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

WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, n.36, p.269-296, 1991.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governanças e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições.** 1995. 237f. Tese (Livre-Docência). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade/Departamento de Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.



51° CONGRESSO DA SOBER

NOVAS FRONTEIRAS DA AGROPECUÁRIA
NO BRASIL E NA AMAZÔNIA: **desafios da**
sustentabilidade

Belém - PA, 21 a 24 de julho de 2013

SOBER - Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural