

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO-UFRPE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO RURAL – PADR



Roberto Marques Ferreira da Silva

**Estruturas de Governança no Setor de Laranja do Centro de
Abastecimento e Logística de Pernambuco - CEASA-PE/O.S.**

RECIFE-PE

2016

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO-UFRPE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO RURAL – PADR



Roberto Marques Ferreira da Silva

**Estruturas de Governança no Setor de Laranja do Centro de
Abastecimento e Logística de Pernambuco - CEASA-PE/O.S.**

Dissertação apresentada ao programa de Pós-Graduação em Administração e desenvolvimento Rural da Universidade Federal Rural de Pernambuco como requisito necessário à obtenção do grau de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Tales Wanderley Vital

RECIFE-PE

2016

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO-UFRPE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO RURAL – PADR



PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE
DISSERTAÇÃO DE MESTRADO ACADÊMICO DE
ROBERTO MARQUES FERREIRA DA SILVA

Estruturas de Governança no Setor de Laranja do Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco - CEASA-PE/O.S.

A comissão examinadora, composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, considera o candidato **ROBERTO MARQUES FERREIRA DA SILVA APROVADO.**

Orientador:

Prof. Dr. Tales Wanderley Vital
Universidade Federal Rural de Pernambuco

Banca Examinadora:

Prof. Dr. André de Souza Melo
Universidade Federal Rural de Pernambuco

Profa. Dra. Rosimar dos Santos Musser
Universidade Federal Rural de Pernambuco

DEDICATÓRIA

Aos meus familiares e amigos sempre presentes nesta caminhada. Ao professor Luiz Andrea Fávero (*in memoriam*) que acreditou que era possível.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus. Aos meus familiares que me apoiaram nesta jornada.

Ao professor Tales Wanderley Vital, o qual coube o ofício de orientação dos alunos do professor Fávero, imensa gratidão.

Aos professores Rosimar Musser e André Melo pelo apoio e contribuição nesta difícil tarefa.

Agradeço a equipe de pesquisa do projeto Central de Embalagens, especialmente a Rejane Deiga pelo apoio e amizade.

Aos meus companheiros de mestrado que juntos conseguimos escrever e submeter vários artigos além de vivenciar desafios e também a todos que fazem parte do PADR.

A todos que fazem parte do CEASA-PE/O.S., a CAPES pelo apoio financeiro. Meu muito obrigado a todos.

Resumo

A proposta do presente estudo é de contribuir para o conhecimento sobre a comercialização da laranja Pera no Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco – CEASA-PE/O.S. O tema abordado é analisado sobre a ótica da teoria da Nova Economia Institucional – NEI e restringe-se aos conceitos de Estruturas de Governança e atributos de transações que está presente nos trabalhos pioneiros de Ronald Coase e Oliver Williamson, abrangendo também outros teóricos preocupados em estudar as instituições. Os estudos desta vertente caracterizam-se por serem de natureza descritiva. Os trabalhos recentemente desenvolvidos por Oliver Williamson e Douglass North no campo da Nova Economia Institucional abriu um campo muito vasto para aplicações em agribusiness, desta forma, aspectos ligados à estrutura das corporações, contratos, integração vertical e outras formas de governança de sistemas Produtivos são discutidos nos meios acadêmicos frequentemente por meio da NEI. O presente estudo faz uma releitura da proposta de Williamson (1985) sob a ótica dos custos de transação. Desta forma o objetivo é identificar a estrutura de governança do setor de laranja Pera do CEASA-PE/O.S., com base na Economia dos Custos de Transação, aplicado aos diferentes arranjos de governança vigentes. O estudo propõe o modelo e utiliza a metodologia da análise institucional discreta comparada proposta por Williamson (1985) aplicada ao setor. Como resultado o estudo conclui que o setor está predominantemente vinculado à estrutura de governança híbrida por conter aspectos diversificados das demais estruturas que são abordados de acordo com cada elo estudado no presente trabalho.

Palavras-chave: Comercialização, Atributos de Transação, Estruturas de Governança, Nova Economia Institucional.

Abstract

The purpose of this study is to contribute to the knowledge about the marketing of the orange pear in the Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco (Supply Centre and Logistics of Pernambuco) - CEASA-PE / O.S. The issue addressed is analyzed from the perspective of the theory of the New Institutional Economics - NIE and is restricted to governance's structure of concepts and transaction attributes that are present at pioneering work of Ronald Coase and Oliver Williamson, also encompassing other concerned theorists to study the institutions. Recent work by Oliver Williamson and Douglass North in the field of New Institutional Economics opened a vast field for applications in agribusiness in this way, aspects related to the structure of corporations, contracts, vertical integration and other forms of governance Production systems are discussed in academia often through the NIE. The present study reexamines of the Williamson's proposal (1985) from the perspective of transaction costs. Therefore, the objective is to identify the pear orange sector the governance structure in CEASA-PE / O.S., based on the economics of transaction costs, applied to all the existing governance arrangements. The study proposes the model and uses the methodology of discrete institutional comparative analysis proposed by Williamson (1985) applied to the sector. As result of the study was concluded that the sector is predominantly linked the structure of hybrid governance by containing diverse aspects of other structures that are addressed according to each link studied in this work.

Keywords: commercialization, Transaction attributes, Governance structure, New Institutional Economics.

Lista de Gráficos

Gráfico 1 – Distribuição média das compras de laranjas efetuadas pelos Clientes semanalmente no CEASA-PE/O.S.	35
Gráfico 2 – Categoria em que se encontram os Clientes de laranja Pera entrevistados pela pesquisa.....	36
Gráfico 3 – Distribuição média do volume de compras da laranjas Pera efetuada pelos Clientes durante o ano	36
Gráfico 4 – Distribuição média do volume de compras de laranjas Pera efetuadas pelo Comerciante durante o ano	37
Gráfico 5 – Dias de maior oferta da laranja Pera no CEASA-PE/O.S.	38
Gráfico 6 – Distribuição do volume médio fornecido de laranjas Pera ao CEASA-PE/O.S. durante o ano	39
Gráfico 7 – Distribuição do fornecimento de laranja Pera na semana	39
Gráfico 8 – Opção de compra de laranjas Pera dos Clientes com os Comerciantes do CEASA-PE/O.S.....	41
Gráfico 9 – Percepção do elo Cliente de laranja Pera do CEASA-PE/O.S. sobre onde é realizada a classificação do produto	43
Gráfico 10 – Fidelidade existente entre o Cliente e o Comerciante da laranja Pera do CEASA-PE/O.S.....	46
Gráfico 11 – Meios de pagamentos entre os Clientes e Comerciantes da laranja Pera no CEASA-PE/O.S.....	46
Gráfico 12 – Tipos de Fornecedores de laranja Pera existentes no elo Comerciante-Fornecedor de laranja Pera no CEASA-PE/O.S.....	47
Gráfico 13 – Forma de pagamento existente no elo Comerciante-Fornecedor de laranjas Pera do CEASA-PE/O.S.....	48
Gráfico 14 – Contrato existente no elo Comerciante-Fornecedor do CEASA-PE/O.S.	48
Gráfico 15 – Participação no elo Comerciante-Cliente do CEASA-PE/O.S.....	49
Gráfico 16 – Principais estabelecimentos para fornecimento de laranja Pera no Estado de Pernambuco, classificados pelo Fornecedor.....	49
Gráfico 17 – Causas das perdas da laranja Pera informadas pelos Clientes do CEASA-PE/O.S.	53

Gráfico 18 – Principais problemas encontrados no setor segundo os Clientes que fazem compras de laranja Pera no CEASA-PE/O.S.	53
Gráfico 19 – Causa das perdas de laranja Pera informadas pelos Comerciantes do CEASA-PE/O.S.	54
Gráfico 20 – Principais problemas encontrados no setor de laranja Pera informado pelos Comerciantes do CEASA-PE/O.S.	55
Gráfico 21 – Causas das perdas de laranja Pera informadas pelo Fornecedor do CEASA-PE/O.S.	55
Gráfico 22 – Principais problemas encontrados no setor da laranja Pera informado pelos Fornecedores do CEASA-PE/O.S.	56

Lista de Figuras

Figura 1 - Conjuntos de condicionantes e determinantes das tomadas de decisão segundo os conceitos da Nova Economia Institucional.....	27
Figura 2- Estádios de coloração da laranja Pera.....	42
Figura 3 - Organograma do processo de beneficiamento da laranja Pera	44
Figura 4: Tipos de laranjas vendidas no CEASA-PE/O.S. com referência à qualidade	51
Figura 5 – Padrão mínimo referenciado pelo Programa de Controle de Qualidade da CEASGESP onde os produtos não poderão ser comercializados com as seguintes especificações	52

Lista de Quadros

Quadro 1 – Os quinze produtos mais comercializados no CEASA-PE/O.S. e sua respectiva participação no volume total existente em 2011	21
Quadro 2 - Relação dos atributos e variáveis pesquisados na laranja Pera comercializada no CEASA-PE/O.S.....	32
Quadro 3 - Correlação entre as estruturas existentes e os atributos quanto ao grau de presença.....	33
Quadro 4 – Grau de presença em relação à frequência do ativo identificado pelas variáveis levantadas no estudo	40
Quadro 5 - Grau de presença em relação à especificidade do ativo identificado pelas variáveis levantadas no setor de laranjas Pera do CEASA-PE/O.S.	50
Quadro 6 - Grau de presença em relação à incerteza identificado pelas variáveis levantadas no estudo.....	57
Quadro 7 - Grau de presença em relação aos atributos de transação identificados pelas variáveis levantadas no estudo	57

Sumário

1. Introdução.....	14
1.1. Hipóteses.....	16
1.2. Objetivos da Pesquisa.....	17
1.2.1. Objetivo Geral	17
1.2.2. Objetivos Específicos	17
2. Fundamentação Teórica	18
2.1. Políticas para o abastecimento.....	18
2.2. O Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco.....	20
2.3. Instituição: um debate conceitual	21
2.4. A Nova Economia Institucional.....	23
3. Procedimentos Metodológicos	26
3.1. Modelo Geral.....	26
3.2. Modelo Analítico	30
3.3. Coleta de Dados	30
3.4. Síntese dos Procedimentos.....	31
3.5. Síntese metodológica para análise dos resultados	32
4. Discussão dos Resultados.....	34
4.1. Aspectos dos atributos das transações – Frequência dos Ativos	34
4.1.1. Análise do elo Cliente que se desloca para o CEASA-PE/O.S. para comprar a laranja Pera, para vender ou para consumo.....	35
4.1.2. Análise da categoria comerciante que está estabelecido e vende laranja Pera no CEASA-PE/O.S.	37
4.1.3. Análise da categoria Fornecedor que vende laranja Pera para os Comerciantes do CEASA-PE/O.S.	38
4.2. Disposições sobre o atributo Especificidade dos ativos	40
4.2.1. Análise da categoria Cliente com relação à especificidade dos ativos para o setor	41
4.2.2. Análise da categoria comerciante com relação ao atributo especificidade dos ativos do setor de laranja Pera.....	47
4.2.3. Análise do elo Fornecedor que vende a laranja para os comerciantes do CEASA-PE/O.S.	49
4.3. Ponderações realizadas sobre o atributo Incerteza.....	50

4.3.1.	Análise do elo cliente com relação ao atributo Incerteza.....	51
4.3.2.	Análise do elo comerciante com relação ao atributo incerteza.....	54
4.3.3.	Análise do elo Fornecedor	55
5.	Conclusões	58
6.	Referências	60
7.	Apêndice	64
7.1.1.	Modelo de Questionário para Clientes.....	64
7.2.	Modelo de Questionário para Comerciantes.....	67
7.2.1.	Modelo de Questionário para Fornecedores	72
7.2.2.	Fotos dos Levantamentos realizados no CEASA-PE/O.S. e em Umbaúba - SE	77
8.	Anexos.....	79
8.1.1.	Calendário de comercialização dos produtos comercializados no CEASA-PE/O.S.	79
8.1.2.	Instrução Normativa Conjunta nº 009 de 12 de novembro de 2002	80
8.1.3.	Decreto nº 6.268 de 22 de novembro de 2007 (Classificação de produtos vegetais)	82

1. Introdução

A laranja é um produto considerado de relevante importância comercial para o Brasil. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA aponta o setor como sendo altamente competitivo, líder mundial em produção, o setor também é responsável por 60% da produção mundial de suco. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE – Produção Agrícola Municipal, no ano de 2014 o Brasil produziu 16.927.637 toneladas de laranjas. O Estado de São Paulo representou 72,60% desta produção. No que se refere à produção regional o sudeste ficou com 78,83% seguido pela região nordeste com 10,18%. As demais regiões: sul, norte e centro-oeste representaram 8,33%; 1,71% e 0,95% respectivamente.

Na região nordeste os Estados que se destacam são Bahia com 6,06% e Sergipe com 3,63% da produção nacional de laranjas e os dois Estados juntos representam 95,19% da produção nordestina. Estes Estados abastecem as regiões norte, nordeste e centro-oeste do país juntamente com o Estado de São Paulo que exporta grande parte da sua produção.

Em Pernambuco não há uma produção expressiva de laranjas, desta forma o Estado apenas importa o produto de outros Estados e para organizar a comercialização conta com o Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco - CEASA-PE/O.S.

Até o final da década de 50, os mecanismos de comercialização de hortigranjeiros no Brasil passavam por um processo de estrangulamento. Existia uma precariedade nos mercados e a falta de regulamentação para o setor. No Brasil não havia nenhum sistema de abastecimento alimentar que funcionasse a partir de um centro de distribuição (CIRANO, 2007). Em 1959 foi criada a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE e posteriormente, em 1962, a Superintendência Nacional de Abastecimento - SUNAB. Todas com a proposta de regulamentação e melhoria do abastecimento. Dos projetos de melhoria para o abastecimento regional surgiu a primeira Central de Abastecimento do Brasil, a Companhia de Abastecimento S/A – COPASA implantada em 1962, hoje conhecida como Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco- CEASA-PE/O.S. (MELO, 2012).

Segundo dados do relatório do CEASA-PE/O.S. de 2014, o entreposto é o maior centro de abastecimento de Pernambuco e o quarto maior no Brasil em comercialização. Tem 580.000 m², uma área comercial de 292.000 m² e uma área de expansão de 288.000 m². Ao todo são 1.333 permissionários fixos e uma estimativa de 350 não fixos, 34 galpões, 03 instituições

financeiras e um parque de estacionamento de 25.300 m², onde circulam diariamente cerca de 12.000 veículos. São comercializadas 80.000 toneladas de produtos a cada mês e com movimentação financeira aproximada de R\$ 160 milhões por mês, gerando mais de 36 mil empregos diretos e indiretos. Dispõe de 1.333 lojas e boxes comerciais e um centro de agricultura familiar. Executa o programa sopa amiga do governo do Estado com mais de 10.000 pessoas beneficiadas, tem um albergue onde 250 trabalhadores utilizam as instalações, uma estação de tratamento de água onde cerca de 20.000 m³ de água é por mês tratada e uma termoelétrica que representa a economia de 35% no consumo de energia do entreposto.

O CEASA-PE/O.S. também é responsável pela administração do silo Portuário, um importante distribuidor de insumos e produtos subsidiados para o interior do Estado. Também auxilia na gestão dos matadouros públicos estaduais e na gestão da merenda escolar da rede estadual, além de acompanhar a produção da bacia leiteira através da execução do programa Leite para Todos do governo do Estado. Possui um programa de monitoramento de agrotóxicos em parceria com o ministério público e ADAGRO, além de prestar assistência aos presídios de Pernambuco, no qual o CEASA é responsável por fornecer alimentos e confeccionar as refeições dos presos. Essa estrutura torna o CEASA-PE/O.S. um dos principais atores de desenvolvimento regional com importante tarefa de abastecer e distribuir alimentos no Estado.

A laranja Pera foi escolhida por ter recentemente passado por um processo de embalagem e dessa forma houve uma melhoria na sua comercialização, destacada pelo ambiente com apresentação em caixas padronizadas e aperfeiçoamento no transporte do produto. Existe no CEASA-PE/O.S. um projeto denominado de CENTRAL DE EMBALAGENS que visa atender a Legislação em vigor, principalmente no que diz respeito à Lei n° 9.972 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e da Instrução Normativa Conjunta n° 009. Essa legislação determina que todos os produtos hortifrutigranjeiros sejam embalados e transportados em embalagens plásticas, de madeira ou de papelão conforme requisitos estabelecidos pelo MAPA.

Procurar conhecer as estruturas de governança e seus atributos de transação na comercialização de produtos no CEASA-PE/O.S., permitirá melhorar a governança deste centro de abastecimento, no que diz respeito às transações entre os agentes e produto.

O termo governança é considerado como o aprofundamento dos conhecimentos das condições que garantem o estado eficiente das transações (DINIZ, 1995).

Ronald Coase (1937), que foi o precursor da Nova Economia Institucional, em seu artigo “A natureza das firmas” fez a seguinte pergunta: Por que firmas? Por que os empresários, gerentes e trabalhadores escolhem se unir, em vez de comprar e vender os seus serviços individualmente e uns aos outros? A resposta foi que todas as transações envolvem custos. As relações contratuais de longa duração se desenvolvem para reduzir os custos existentes no mercado por conta das incertezas geradas em cada setor de atividade. Sendo assim, surgiu à necessidade de estudar as instituições, foco da teoria da Nova Economia Institucional. Dentro da Instituição, as barganhas individuais entre os vários fatores de produção, que se dispõe a trabalhar em cooperação, são eliminadas e, portanto, torna-se mais vantajosa essa união para poder diminuir as incertezas do mercado. Desta forma, convém indagar também: Como funcionam as transações dentro do CEASA-PE/O.S.? Qual a estrutura de Governança predominante no entreposto? E se existe cooperação entre os agentes para a redução de custo e minimização das incertezas no setor de laranja Pera no referido CEASA.

A questão da governança tem um amplo caráter no contexto institucional, pois é através dela que há cooperação entre os atores sociais e políticos cabendo aos arranjos institucionais à coordenação e regularização das transações (SANTOS, 1997).

Neste trabalho, o intuito é analisar o tipo de estrutura de governança encontrado no setor da laranja Pera do CEASA-PE/O.S. através de seus atributos de transação, ou seja, estudar a comercialização com base em dados cedidos pelos próprios Comerciantes, Clientes e Fornecedores e desta forma, identificar a estrutura de governança predominante conforme a hipótese e os objetivos a seguir.

1.1. Hipóteses

- A comercialização de laranja Pera no Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco - CEASA-PE/O.S. está contida em uma estrutura de governança híbrida, pós seus atributos de transação revelam características estruturais de mercado e estruturais hierárquicas, desta forma, segundo a teoria este tipo de

estrutura é chamada de estrutura híbrida onde há características das duas estruturas estando juntas em uma só.

1.2. Objetivos da Pesquisa

1.2.1. Objetivo Geral

✓ Identificar a estrutura de governança do setor de laranja Pera no Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco – CEASA-PE/O.S.

1.2.2. Objetivos Específicos

✓ Proporcionar um maior esclarecimento sobre os tipos de transações ocorridas no setor de laranja Pera do CEASA-PE/O.S.;

✓ Apontar os elos, suas relações com o mercado de laranja Pera do CEASA-PE/O.S., seus atributos e suas especificações.

2. Fundamentação Teórica

A fundamentação teórica mostrada a seguir foi importante para atender a seguinte linha de raciocínio: Qual a importância do abastecimento? O que é o CEASA-PE/O.S., é uma Instituição? O que é uma Instituição dentro da Nova Economia Institucional (NEI) ou também conhecida como Economia dos Custos de Transação (ECT) e como trabalhá-la? A literatura escolhida ajuda conhecer essa abordagem por trás destes questionamentos e a sua importância.

2.1. Políticas para o abastecimento

Neste tópico abordaremos sobre a importância de se estudar o abastecimento na visão de alguns teóricos para respaldar a escolha do tema.

Segundo Fávero (2005), o abastecimento alimentar das cidades sempre foi historicamente um problema estratégico. Ele relata que o poder público e o estado sempre assumiram direta ou indiretamente a responsabilidade de organizar o abastecimento das populações nas grandes cidades.

A logística do abastecimento abrange o conceito do gerenciamento da cadeia produtiva como também o planejamento, implantação, controle do fluxo e armazenamento eficiente e econômico (CAIXETA-FILHO & MARTINS, 2001).

A questão alimentar no desenvolvimento econômico é compreendido por Maluf (2001) como expressão do direito humano à alimentação e tem como papel fundamental a conformação e desempenho das atividades econômicas dos países, com atenção especial em seus fatores. O tema alimentar será sempre o centro das preocupações nas políticas públicas.

LEITE (2001), afirma que um número não desprezível de analistas relata que a segurança alimentar é mais adequada se tratada de forma domiciliar ou local, e nestes locais é que se encontram os problemas mais relevantes e os instrumentos apropriados para enfrentá-los.

O Estado tem importância central, principalmente quando define e cuida da base legal de uma sociedade (GALA, 2003). Segundo o autor, o estado responde diretamente pela

manutenção e criação de suas regras formais. O estado define as estruturas de propriedade sobre o que é produzido e condiciona o desempenho das economias.

Segundo Bandeira (1999), nos últimos anos entre pesquisadores do assunto há um consenso de que é necessário analisar as estratégias adotadas na formulação de políticas no Brasil. Essas estratégias apresentam um conteúdo que não está totalmente adaptado à realidade de economias globalizadas. Esses conteúdos são assumidos pelo poder público e, segundo o autor, padecem de problemas de escopo e de estilo.

A política está relacionada à atividade humana no que se refere ao exercício do poder social. O autor relata que o foco da política está na vida em grupo, na coletividade, na alocação de recursos por parte da autoridade, mas trata também, de processos sociais e coletivos de escolha (RONCARATTI, 2008).

A “política pode ser tratada como um vasto campo de conhecimento” que busca “colocar o governo em ação e/ou analisar essa ação” e quando necessário, propor mudanças no rumo ou curso dessa ação (SOUZA, 2006).

Dye (2005) ressalta que foi desenvolvida uma série de modelos para ajudar a entender a vida política. Cada um desses modelos com um conceito básico em seu estudo e nenhum deles com a finalidade de estudar só a política, cada um apresenta maneiras diferentes de pensar a política, apresentam causas e consequências gerais das decisões tomadas.

As políticas públicas incidem sobre a esfera privada, porém elas não são privadas, mesmo que entidades privadas participem da formulação ou até mesmo compartilhem a ação de formulação, as ações realizadas envolvem um conjunto de pessoas e as decisões só podem ser tomadas por agentes governamentais, com base no poder imperativo do estado (RUA, 2009).

Lindblom (1981) relata que a formulação de políticas está associada a um processo de sucessivas aproximações de alguns objetivos desejados. Segundo o autor, o objeto tende a mudar de alguma forma sempre que é reconsiderado. Os formuladores não dispõem de conhecimentos suficientes para formulação de novas políticas em pouco espaço de tempo.

As conclusões apontadas sobre políticas têm chegado a outros campos teóricos. O neoinstitucionalismo aponta a importância das instituições para decisão, formulação e implementação de políticas públicas (SOUZA, 2006). Instituição como o CEASA-PE/O.S. tem esse papel.

2.2. O Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco

Através do decreto presidencial nº 70.502 foi criado o Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento (SINAC). Estas centrais, sob a coordenação da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), foram implantadas primeiramente no nordeste. Recife recebeu a primeira central do Brasil em 1962, a Central de Abastecimento de Pernambuco S/A (COPASA), hoje conhecida como Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco CEASA-PE/O.S. (CIRANO & FREIRE, 2007).

De acordo a CIRANO & FREIRE (2007), os conceitos formais da Instituição estão baseados na missão de racionalizar e aperfeiçoar os processos de comercialização e de abastecimento de produtos alimentícios e atípicos, disponibilizando infraestrutura, gerenciamento, apoio logístico e serviços complementares, priorizando a regularidade da oferta, o fluxo de informações no segmento da produção e o fortalecimento do livre comércio com regulação do mercado.

O CEASA-PE/O.S. vem aperfeiçoando seus instrumentos de gestão e controle com objetivo de cumprir e atender exigências da legislação que regulamentou o funcionamento das organizações sociais. Através de um contrato de gestão firmado com o governo do estado de Pernambuco, intensificou a capacitação de capital humano e implantação de sistemas informativos dando mais compreensão sobre o funcionamento e a importância do entreposto no Estado (CEASA, 2015).

O desempenho da central de abastecimento é medido através da tonelage de produtos comercializados por mês/ano. No entreposto registra-se cerca de 150 produtos comercializados e deste, 15 produtos concentra 70% do que é comercializado (Quadro 1). A banana vem em primeiro lugar seguido pela laranja Pera em segundo lugar e em terceiro o tomate. O restante não apresenta mais que 9% do que é comercializado (MELO, 2012).

Quadro 1 – Os quinze produtos mais comercializados no CEASA-PE/O.S. e sua respectiva participação no volume total existente em 2011

Produto	Participação no Total (%)
Banana	11,31
Laranja Pera	11,30
Tomate	11,25
Batatinha	11,18
Melancia	9,29
Cebola	8,62
Maça Nacional	5,51
Abóbora	4,53
Abacaxi	4,43
Cenoura	4,18
Melão Espanhol	3,86
Inhame	3,28
Chuchu	2,65
Coco Verde	2,51
Repolho	2,24

Fonte: MELO, C. CEASA PE Orgulho de Pernambuco, 2012, p. 149.

A banana ainda está sendo comercializada a granel e dessa forma passa por inúmeros problemas como exemplo: Transporte inadequado do produto, manuseio elevado que vem desde a zona de produção até encerrar-se no consumidor final e grande número de perdas do produto que sinaliza um alto grau de incerteza vivido pelo setor. Desta forma, a laranja Pera tem a melhor representatividade entre os produtos que já foram embalados segundo os objetivos desse projeto.

2.3. Instituição: um debate conceitual

As instituições na visão neoclássica têm um papel suprimido no sistema econômico, pois a visão é inspirada no paradigma Walrasiano que aponta suas funções meramente de produção e os consumidores como função de unidade (WILLIAMSON, 2012).

Gomes (s/d), afirma que para os neoclássicos os mercados funcionam em concorrência perfeita e não existem assimetrias no acesso as informações que possibilitam os agentes desenvolverem suas ações e tomadas de decisões. Os neoclássicos consideram as instituições como uma variável fora do modelo de funcionamento dos mercados e também das teorias do

desenvolvimento econômico. Acreditavam também que o desenvolvimento significa elevação da produtividade com base no aprofundamento da divisão social do trabalho e aumento do excedente da riqueza social.

Para Gomes (s/d), as instituições afetam o desempenho da economia, porém “nem a teoria econômica corrente nem a história cliométrica mostram muito interesse em demonstrar a função das instituições no desempenho econômico”.

As atividades diárias obedecem a padrões agindo de acordo com normas estabelecidas e dessa forma são chamadas “instituições”. Essas normas atendem a um conjunto de indivíduos buscando alcançar objetivos individuais. Para a compreensão do processo de formação de uma Instituição temos que observar nas análises as próprias instituições (BUENO, 2004).

A teoria convencional neoclássica omite as contribuições que as instituições têm dado no processo de desenvolvimento econômico e isso tem fomentado uma série de debates e reconstruções teóricas acerca do tema. A falta de um maior rigor formal e a limitada análise da natureza e das funções inerentes às instituições políticas e econômicas fragilizam o desenvolvimento e a consolidação desta abordagem. A essência é a ênfase no processo de aprendizagem dos indivíduos a partir de experiências vivenciadas por outros (SOUZA JÚNIOR & BALBINOTTO NETO, 2006).

As instituições são restrições ao comportamento individual e foram criadas para permitir as interações sociais. Os avanços alcançados geraram várias contribuições sobre a Nova Economia Institucional, mas foi pouco difundido no Brasil no ano de 2004, o que motivou a discussão sobre o tema (BUENO, 2004), contudo existem presentemente no Brasil inúmeros trabalhos da abordagem Institucional.

A definição de Instituição dada por Bueno (2004) reflete o entendimento do autor sobre o tema:

“Instituições” é o termo genérico que os economistas institucionais utilizam para representar o comportamento regular e padronizado das pessoas em uma sociedade, bem como as ideias e os valores associados a essas regularidades [...] (BUENO, 2004).

As instituições são criadas por meio de complexos processos de negociação para reduzir os custos contratuais que surgem quando agentes sujeitos à racionalidade limitada e propensos a agir oportunistamente associam-se para um empreendimento conjunto (BUENO, 2004).

O desempenho econômico está associado às instituições e a seu processo de evolução. Com o emprego da tecnologia as instituições determinam os custos de transação e produção. Dessa forma, estabelecem os limites para disciplinar as interações humanas (NORTH, 1994).

“A incerteza é o principal conceito a ser explicado”. Sua existência possibilita ou dificulta as transações econômicas entre pessoas. É também o principal fator gerador de situações de imperfeições, de escolha e de interação dos agentes (GALA, 2003). Essas questões são tratadas na abordagem institucional.

2.4. A Nova Economia Institucional

A Nova Economia Institucional teve as primeiras contribuições no artigo intitulado “*The Nature of the Firm*” de Ronald Coase (1937), desenvolveu-se a partir de duas ciências complementares, a Sociologia Econômica e a Teoria Econômica. A Sociologia Econômica trata de assuntos como contratos, costumes, leis, convenções, normas, (denominado de ambiente institucional) A Teoria Econômica aborda os mecanismos de governança e atualmente vem sendo utilizada para explicar as organizações e as formas organizacionais (BREITENBACH; BRANDÃO; SOUZA, 2009).

Os arranjos contratuais estão submetidos à existência de diversos tipos de relações entre os agentes e são divididos em três tipos de um modo geral: estrutura de mercado, híbrida e estrutura hierárquica (WILLIAMSON, 2012).

Segundo Zylbersztajn (1995), o objetivo fundamental da Nova Economia Institucional – NEI, também definida como Economia dos Custos de Transações – ECT, é estudar o custo como indutor de modos alternativos de organização da produção (governança) dentro de uma análise institucional. Desta forma, o autor relata em seu trabalho a importância das transações para uma análise sistemática sobre o assunto abordado.

Os pressupostos fundamentais da teoria da Nova Economia Institucional elencados por Zylbersztajn (1995) são a existência de custos na utilização do sistema de preços e na condução de contratos estabelecidos nas firmas, relata também que as transações ocorrem em um ambiente institucional estruturado onde as instituições interferem nos custos de transação. O autor aponta ainda os pressupostos comportamentais como sendo a racionalidade limitada e o oportunismo como causa da insegurança.

Para Bueno (2004), a concepção da Nova Economia Institucional tem uma proposta oposta ao que se pensava:

A premissa fundamental do novo institucionalismo é exatamente oposta a do antigo institucionalismo, isto é pressupõe ser possível explicar as instituições em termos de decisões tomadas por indivíduos racionais [...] (BUENO, 2004).

Os custos de transações são relacionados em duas categorias: sendo ex-ante e ex-post a comercialização. Nesse processo ocorrem falhas e omissões que serão mensuradas no processo transacional e contabilizadas como custo (WILLIAMSON, 2012).

O indivíduo escalona as suas preferências, dada a sua restrição orçamentária, tentando atingir uma situação de máxima satisfação. Sendo assim, escolhe sua demanda para determinada mercadoria observando principalmente os preços. O comportamento do produtor não mais focaliza o indivíduo, mas sim um conjunto de indivíduos que agem em bloco, ou seja, o interesse maior do produtor é o mercado, seu público alvo, os possíveis compradores. Dessa forma passa a analisar as instituições que são regidas por normas estabelecidas pelos indivíduos (PINDYCK; RUBINFELD, 2005). Situações que são identificadas neste trabalho a partir da metodologia estabelecida.

Ferreira et al (2005) ressalta que a incerteza está relacionada com a imprevisibilidade das atitudes posteriores dos agentes econômicos e que também ocorre porque há um desconhecimento geral dos elementos relacionados ao ambiente econômico e institucional, que gera incerteza aos acontecimentos futuros.

É necessário atentar sobre a reação dos outros agentes econômicos às decisões da instituição. Custos de implantação para uma estratégia de produção (mercado ou hierarquia) também são importantes na análise do modelo sobre Nova Economia Institucional (PEREIRA, 2009).

Os resultados dos estudos sobre economia dos custos de transação estão vinculados em atender aos movimentos oportunistas apontados pelos agentes envolvidos e em suas relações contratuais conforme cada tipo de transação (SOBEL, 2011).

A Economia dos Custos de Transação é obtida pelo resultado das transações gerada no processo de contratação, por sua governança e pela diferença existente em cada estrutura comparada a outra (SULZBACH, 2004).

A eficiência econômica de um sistema está diretamente ligada à atuação dos seus agentes em resolverem conflitos transacionais através de arranjos contratuais que são denominados de “Estruturas de Governanças” que tem o papel de regulamentação no setor (FARINA et al, 1997). O presente estudo apontará alguns destes conflitos.

3. Procedimentos Metodológicos

O presente trabalho procura identificar a estruturas de governança por meio das transações e seus arranjos contratuais de acordo com os conceitos da Economia dos Custos de Transação (ECT) aplicados no âmbito do CEASA- PE/O.S. especificamente no setor de comercialização de laranja Pera. A pesquisa nos remete em termos teóricos principalmente à Williamson (2012), com seu conjunto de materiais escritos a respeito do assunto; sendo uma preciosa fonte de informação além de outros dados analisados. A seguir, nos procedimentos metodológicos, será mais detalhada a caracterização da pesquisa conforme seus procedimentos de coleta de dados e sua importância para aplicação da teoria analisada. Em um segundo momento é apresentado à operacionalização do trabalho através dos resultados e posteriormente a conclusão.

O que se pretende é analisar as relações socioeconômicas existentes no setor de laranja Pera do entreposto. Para se trabalhar de forma mais exequível, foram aplicados questionários, além de entrevistas com gestores.

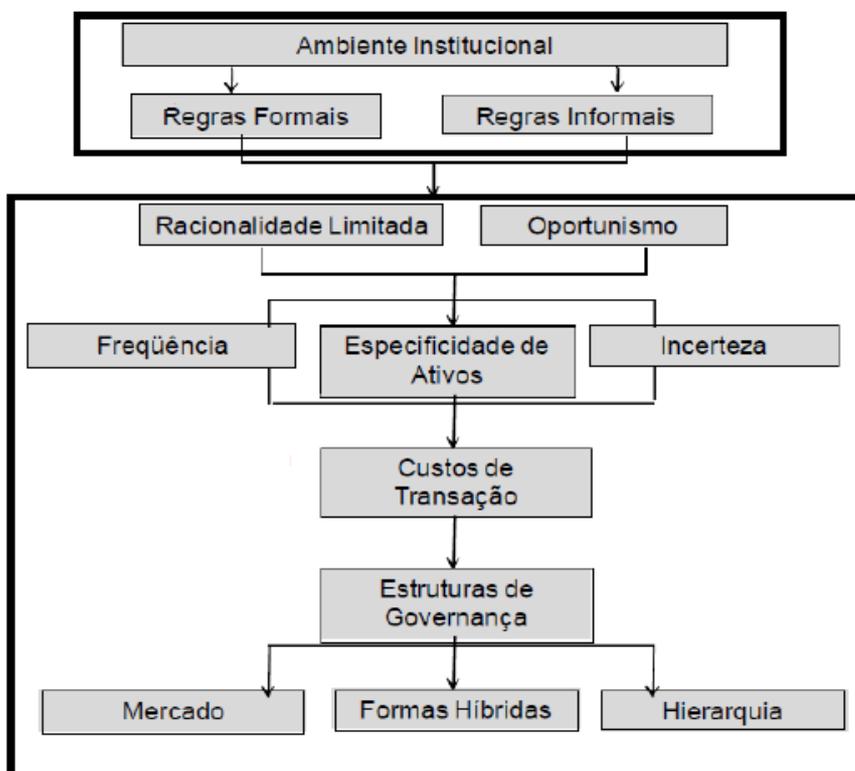
Material obtido junto corpo administrativo do CEASA-PE/O.S. (diretores e gerentes), tais como relatórios, atas de reuniões, portarias, contratos formais, cadastros realizados com comerciantes e Fornecedores que atuam diretamente com o CEASA-PE/O.S., foram também utilizados para o estudo.

3.1. Modelo Geral

A Economia dos Custos de Transação tem sido estudada intensamente no meio acadêmico. Sua origem está nas discussões entre os teóricos do velho institucionalismo, porém mantém certos pressupostos da escola neoclássica. A argumentação desta teoria está na defesa do papel que as instituições exercem no processo de desenvolvimento econômico. Os novos institucionalistas acreditam que as forças de mercado geram as condições primárias para desenvolvimento econômico. Porém, necessita-se que existam regras bem estabelecidas para o seu funcionamento. A Nova Economia Institucional - NEI busca ampliar seu campo de análise com conceitos e perspectivas como os custos de transação de Ronald Coase e Oliver Williamson. Além da teoria da Nova Economia Institucional, representada por Ronald Coase (1937), Oliver Williamson (1985) e Douglass North (1994), também existem outros teóricos preocupados em estudar as instituições como Zilbersztajn (1995), Sobel (2011), Sulzbach (2004), Azevedo (2000), entre outros. .

O ambiente institucional está apoiado em regras formais e informais, onde as empresas vivem em constantes incertezas devido a sua racionalidade limitada, a Instituição não é dotada do conhecimento necessário para prever ações que interfiram em seus custos de transação e dessa maneira não pode reagir de forma eficaz contra as ameaças que estão constantemente sendo criadas. Isso dá margem a manobras oportunistas de outras instituições com interesse de ganhar mercado, aproveitando-se de um maior nível de informação em relação às outras. As instituições procuram se proteger deste processo de forma a assumir as etapas da sua cadeia de produção formando estruturas hierarquizadas e desta forma, conseguem reduzir os custos de transação e as atividades oportunistas. Quanto mais hierarquizada for a Instituição, mais específicos são seus ativos e menores serão as incertezas. Na Figura 1, encontramos um resumo estrutural do conjunto de condicionantes e determinantes segundo os conceitos da Nova Economia Institucional.

Figura 1 - Conjuntos de condicionantes e determinantes das tomadas de decisão segundo os conceitos da Nova Economia Institucional



Fonte: BREITENBACH & SILVA. Nova Economia Institucional (NEI): estado da arte nas (IN) aplicações no rural, 2010.

As estruturas de mercado estão dispostas de acordo com seus atributos de transação e dividem-se em três segundo Williamson (2012). Uma Instituição pode ser propensa ao predomínio de uma ou mais estruturas quando analisamos seus atributos: frequência, incerteza e especificidade. No caso da Instituição conter ao mesmo tempo características de mercado e hierárquica, que são os extremos das três estruturas estudadas em governança, ela será considerada uma estrutura híbrida.

Conceitua-se como Modelo de Estrutura de Governança

a) Estruturas de Mercado

As transações são realizadas sem formalidades. O mercado dispõe de muitas informações que circulam livremente. Está constantemente susceptível a incerteza e também ações oportunistas que interfiram nos seus custos de transação.

b) Estrutura hierárquica

As transações são formais. A Instituição analisa cada processo de sua cadeia para que estes processos sejam absolvidos pela empresa a fim de reduzir os custos de transação e reduzir as incertezas. Seus ativos tem um relativo nível de especificidade, seus agentes buscam um maior controle administrativo e burocrático nos contratos e transações. As características desta estrutura são:

i. **Negociação de mercado livre:** As transações ocorrem de acordo com as regras estabelecidas no mercado de concorrência perfeita. Os mecanismos de controle são poucos assegurados pela Instituição e existe um maior esforço para reduzir as ações oportunistas;

ii. **Negociações em mercado repetidas:** As transações realizadas com frequência torna a operação mais rotineira fazendo com que o nível de confiança entre os atores seja maior o que reduz as incertezas;

iii. **Negociação através de contratos:** As transações realizadas através de contrato seguem uma norma legislativa e está amparada pelo estado;

iv. **Negociação via alianças estratégicas:** As transações deste tipo gera redução dos riscos oportunistas com a divisão das responsabilidades de resolução de problemas e do trabalho de enfrentamento no mercado;

v. **Negociação através de cooperação formal:** transações realizadas com ajuda mútua gerando um contrato formal entre as partes;

vi. **Integração vertical:** A produção é integrada verticalmente com o processamento, desta forma consegue reduzir seus custos de transação e riscos com o oportunismo.

c) **Estruturas Híbridas**

As transações ocorrem com características de estrutura de mercado e estrutura hierárquica, ou seja, existem contratos de distintas intensidades (formais e informais) onde as transações podem ocorrer em um dado momento com característica de mercado e em outro, ou até no mesmo momento com características hierárquicas. Uma das hipóteses geradas neste trabalho é que no Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco (CEASA-PE/O.S.) apresente este tipo de estrutura de governança em seus produtos comercializados.

Os atributos são definidos segundo Oliver Williamson (1985) como Frequência das transações, Especificidade dos ativos e Incerteza. A Frequência das Transações foi definida como frequência baixa, média e alta. A Especificidade dos Ativos foi definida da seguinte forma:

- a) Especificidade Locacional: Uma vez determinado o local do ativo, o valor estará condicionado e fixado a ele e sua remoção caracterizará altos custos, o que justifica sua condição de imobilidade;
- b) Especificidade Física: O ativo tem particularidades físicas que outros ativos semelhantes não possuem, tornando-se importante principalmente os relativos ao processo de produção;
- c) Especificidade de Capital Humano: O conhecimento adquirido individualmente ou em conjunto advindos dos processos de transação e do resultado do conhecimento aprendido e aplicado;
- d) Especificidade de Ativos Dedicados: O ativo está vinculado a uma promessa de compra futura;
- e) Especificidade de Marca: Ativo diferenciado no mercado onde parte do valor agregado está relacionada à reputação da empresa;
- f) Especificidade de Ativos Temporais: Está relacionado ao tempo em que o ativo é transacionado.

A incerteza é um fato presente em todos os mercados e instituições devido aos pressupostos anteriormente apontados (racionalidade limitada e oportunismo). Desta forma, as instituições buscam mecanismos para minimiza-los.

3.2. Modelo Analítico

Para o propósito deste trabalho, concentraram-se esforços sobre a corrente da Nova Economia Institucional, a partir dos trabalhos de um dos seus expoentes Oliver Williamson (1985). O objetivo foi tentar entender, na perspectiva da estrutura de governança utilizada qual o papel dos atributos de transações que ocorrem no setor de laranja Pera do CEASA-PE/O.S. Para essa empreitada utilizou-se as principais abordagens teóricas de Williamson (2012) que busca identificar as transações de acordo com as estruturas de governança (Mercado, Híbrida e Hierárquica) através da verificação dos atributos de transação (Frequência das Transações, Especificidade dos Ativos e Incerteza).

A pesquisa ficou limitada ao estudo sobre o setor de laranja Pera no CEASA-PE/O.S. O assunto em questão envolve uma gama muito grande de informações sobre as instituições de um modo geral e que, de certa forma, torna o modelo aderente. No entanto, pode-se analisar tanto a “parte” quanto o “todo” sem perder as propriedades do modelo em questão diversas abordagens que podem ser feitas. Para que a pesquisa tonasse exequível nos seus propósitos, optou-se em verificar nas estruturas de governança os elementos que possibilitam a redução dos custos de transação e reduz os riscos de oportunismo. Foram levantados dados que apontem as características transacionais ocorridas no entreposto. Esta análise possibilitou identificar as estruturas de governança da laranja Pera no Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco – CEASA-PE/O.S.

3.3. Coleta de Dados

Os procedimentos de coleta de dados são, conforme Gil (1999), os métodos práticos utilizados para juntar as informações necessárias à construção dos raciocínios acerca de um fato/fenômeno/processo. Deve ficar claro que as particularidades de cada tipo de coleta de dados passa pela adequação ao que se quer descobrir, porém, alguns procedimentos são padrão, aos quais são feitas adaptações de espaço/tempo/matéria necessárias às exigências de cada caso. Tal pesquisa se caracteriza e se define de acordo com Lakatos e Marconi (1993), onde são utilizadas fontes primárias via questionários e secundárias, que abrangem as bibliografias já tornadas públicas em relação ao tema de estudo.

Desta forma, a pesquisa foi realizada com dados coletados na Secretaria de Agricultura e no Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco (CEASA-PE/O.S.), onde foram aplicados 105 questionários com os seguintes seguimentos: Fornecedores (35 questionários), Comerciantes (35 questionários) e Clientes (35 questionários). A população de permissionários que trazem laranja Pera para o CEASA-PE/O.S. foi quem definiu o número de questionários para os Clientes e Fornecedores. Os questionários foram aplicados de acordo com a acessibilidade do Cliente e/ou Fornecedor o que deu ao levantamento certa aleatoriedade. Para uma melhor verificação das transações que ocorrem no CEASA-PE/O.S., foi estudado um dos ativos mais representativos em termos de quantidade no entreposto (a laranja Pera). Foram também realizadas entrevistas semiestruturadas com integrantes gestores da Instituição CEASA-PE/O.S. que participam do processo decisório, somando um total de três entrevistas sendo um com diretor e dois com gerentes. A coleta e o processamento dos dados iniciaram em julho de 2015 e terminada em novembro de 2015. No dia 09 de novembro também foi realizada uma viagem para Umbaúba- SE com o objetivo de aplicar uma parte dos questionários com os produtores de laranja Pera da região que fornecem para o CEASA-PE/O.S. Para identificar qual a estrutura de governança está mais presente no entreposto, foi analisada a questão da incerteza, frequência das transações e a especificidade do ativo elencado acima.

3.4. Síntese dos Procedimentos

Os dados pesquisados são voltados para a análise das estruturas de governança relacionadas à Instituição. Para tal, foram utilizadas as seguintes formas de coleta de dados:

- a) Levantamento de dados secundários na Instituição, com levantamentos em sites de fontes oficiais e de outras instituições envolvidas com o CEASA-PE/O.S.
- b) Entrevistas em profundidade através de questionários semiestruturados com gestores da Instituição que participam do processo decisório.
- c) Aplicação de questionários no mercado com Fornecedores, comerciantes e compradores.

O presente estudo tem uma abordagem qualitativa e quantitativa de caráter descritivo baseado na teoria da Nova Economia Institucional utilizando para isso o modelo de institucionalismo da escolha racional que surgiu no contexto do estudo de comportamentos no interior do Congresso dos Estados Unidos na década de 70 e inspirou-se, em larga medida, na

observação de um paradoxo significativo. A teoria está apoiada nos recursos advindos da “Nova Economia Institucional”, restringindo-se nas estruturas de governança existentes na Instituição para reduzir as incertezas encontradas no mercado considerando às racionalidades limitadas.

3.5. Síntese metodológica para análise dos resultados

As variáveis estudadas estão separadas de acordo com os atributos de transação verificados no levantamento. O Quadro 2 aponta a relação encontrada segundo a teoria.

Quadro 2 - Relação dos atributos e variáveis pesquisados na laranja Pera comercializada no CEASA-PE/O.S.

ATRIBUTOS ESTUDADOS	VARIÁVEIS ESTUDADAS PARA CADA ATRIBUTO
Frequência dos Ativos	Volume da Laranja Pera Comercializada
	Frequência na Comercialização
	Frequência das Transações Entre os Elos
	Frequência na Utilização de Transporte e Manuseio
Especificidade dos Ativos	Procedência da Laranja Pera
	Beneficiamento da Laranja Pera
	Forma de Pagamento
	Uso de Tecnologia
	Custo do Transporte
	Destinação Tipo de Varejo
Incerteza	Índice de Perdas
	Principais Problemas no Setor
	Principais Exigências do Mercado

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os resultados decorrentes do levantamento estão apresentados separadamente de acordo com cada elo estudado (Fornecedor, Comerciante e Clientes). O trabalho procura fazer uma correlação entre as variáveis levantadas de atributos de transação que definem o tipo de Estrutura de Governança (Quadro 3). Essa estrutura apresenta níveis de presença relativos a cada atributo em cada elo.

A frequência dos ativos foi avaliada de acordo com intensidade das transações realizadas durante a semana da seguinte forma: 100% da mercadoria transacionada semanalmente vendidas (muito presente) 70% da mercadoria vendida (razoavelmente presente) e transações com menos de 50% da mercadoria vendida (pouco presente).

A especificidade dos ativos foi analisada de acordo com a quantidade de especificidades percebida pelos elos envolvidos nas transações, ou seja, no modelo abordado existem seis especificidades de ativos relativos às transações (locacional, física, de capital humano, de ativos dedicados, de marca e de ativos temporais), sendo assim, foi considerado as seguintes classificações: Cinco ou seis especificidades significa que o atributo está muito presente; quatro ou três aponta o atributo como razoavelmente presente e menor igual a dois o atributo é pouco presente.

A incerteza foi relacionada às perdas apontadas pelos agentes envolvidos em cada elo do setor estudado, perdas apontadas acima de 10% configura que a incerteza no ambiente é muito presente; entre 10% e 6% razoavelmente presente e até 5% pouco presente.

Quadro 3 - Correlação entre as estruturas existentes e os atributos quanto ao grau de presença.

	FREQUÊNCIA DOS ATIVOS	ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS	INCERTEZA
ESTRUTURA DE MERCADO	MUITO PRESENTE	POUCO PRESENTE	MUITO PRESENTE
ESTRUTURA HÍBRIDA	MUITO PRESENTE	RAZOAVELMENTE PRESENTE	RAZOAVELMENTE PRESENTE
ESTRUTURA HIERÁQUICA	MUITO PRESENTE	MUITO PRESENTE	POUCO PRESENTE

Fonte: Elaborado pelo autor com referência em Williamson 2012.

Desta forma, os resultados apontaram a estrutura de governança no setor de laranja Pera do CEASA-PE/O.S. predominante de acordo com seus atributos de transação.

4. Discussão dos Resultados

O CEASA-PE/O.S. recebe a laranja Pera comercializada no entreposto dos seus principais municípios com suas respectivas distâncias do Recife: Umbaúba (590,4 Km), Boquim (566,6 Km), Cristinápolis (599,8 Km), Arauá (584,9 Km) e Pedrinhas (574,9 Km), esses localizados no Estado de Sergipe e também do município de Rio Real (624,4 Km) no Estado da Bahia.

O setor de laranja Pera está localizado no galpão número 62 do entreposto. Presentemente, 35 comerciantes de laranja Pera adquire o produto na área de produção e comercializam no CEASA-PE/O.S. Seus Clientes são na maioria feirantes (40%) oriundos da região metropolitana do Recife que compram o produto para revenda. A venda é feita também para pequenos comerciantes do galpão denominados de “siris” que são considerados como pequenos atacadistas internos.

As transações são realizadas diariamente e de forma intensa neste entreposto. Os elos, neste estudo, são considerados como sendo as interações transacionais existentes entre os atores envolvidos na comercialização. Os atributos de transação acompanhados pelos levantamentos serviram como parâmetro para a análise da governança.

4.1. Aspectos dos atributos das transações – Frequência dos Ativos

Serão abordados aqui os elos Cliente-Comerciante-Fornecedor onde são analisadas as transações ocorridas entre eles. Cada aspecto transacional está ligado a um dos atributos que são discutidos a cada seção. Primeiramente foi abordada a questão da Frequência em que os ativos são comercializados.

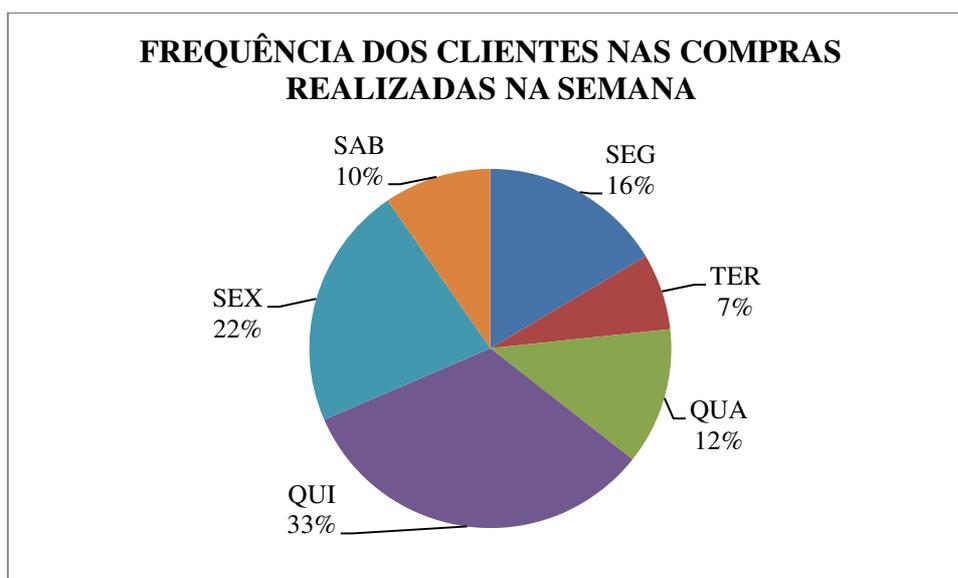
Quando maior a frequência das transações entre os agentes, maior será a ação das atitudes oportunistas devido ao conhecimento adquirido pelas transações repetitivas, porém maior será também a fidelização advinda na constante operação, criando assim um “status” de confiança pela repetição segura das transações. As transações realizadas com frequência torna a operação mais rotineira fazendo com que o nível de confiança entre os atores seja maior o que reduz as incertezas o que sugere uma característica da estrutura hierárquica do tipo negociações em mercado repetidas. A principal variável foi o volume da laranja Pera comercializada.

4.1.1. Análise do elo Cliente que se desloca para o CEASA-PE/O.S. para comprar a laranja Pera, para vender ou para consumo

Do ponto de vista das relações do Cliente com o comerciante, que se mostrou bastante frequente, as transações são realizadas adquirindo uma média de 874 kg entre os Clientes entrevistados. Essas transações ocorrem principalmente nas segundas, quintas e sexta feira de cada semana por conta de uma maior demanda pela mercadoria.

Os resultados no Gráfico 1 apontam que cerca de 33% dos Clientes preferem fazer compras na quinta feira onde a oferta de laranja Pera é maior. No CEASA-PE/O.S. a quinta feira é considerada “o dia da Feira”.

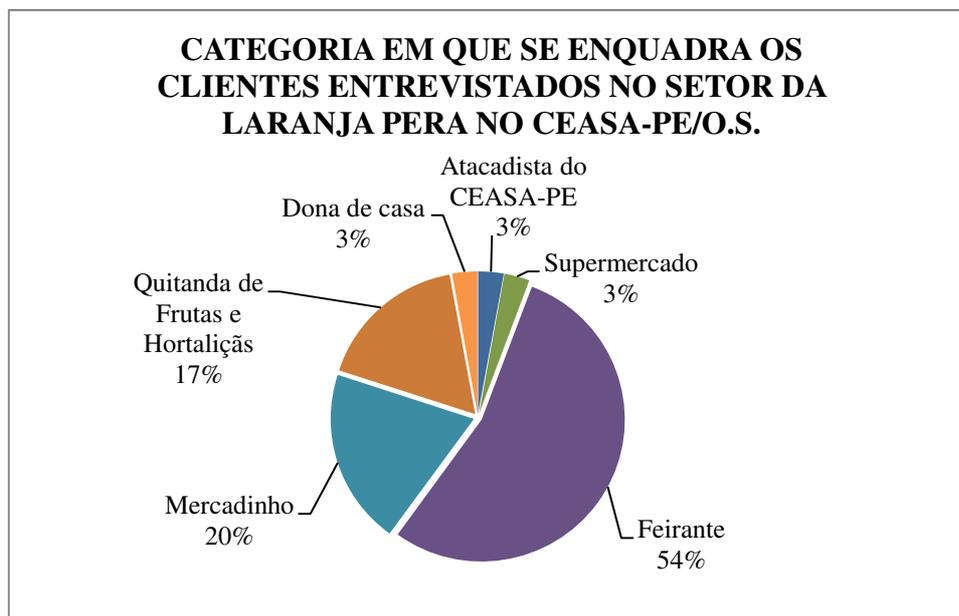
Gráfico 1 – Distribuição média das compras de laranjas efetuadas pelos Clientes semanalmente no CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

A maioria dos Clientes pesquisados são feirantes e estão localizados na região metropolitana do Recife. Os mercadinhos e quitandas de frutas estão representados com 20% e 17% respectivamente e os demais não representam mais que 3% conforme mostra o Gráfico 2 onde às diversas categorias são distribuídas conforme participação.

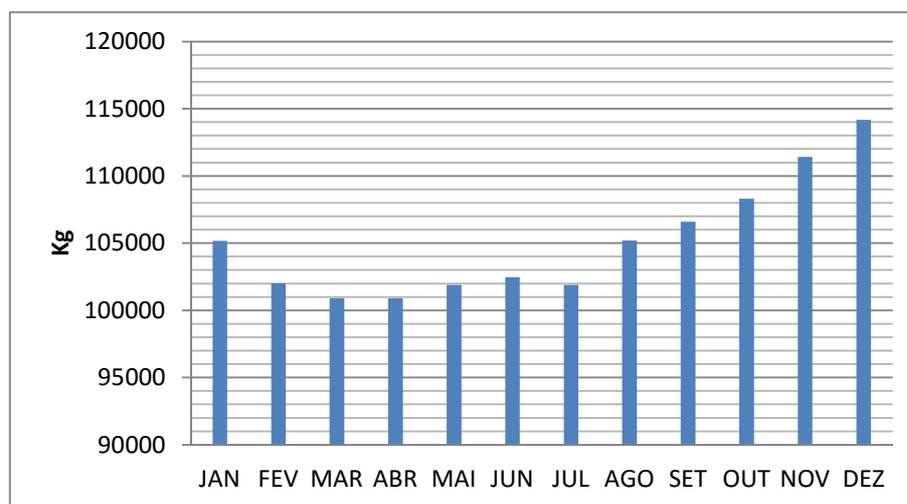
Gráfico 2 – Categoria em que se encontram os Clientes de laranja Pera entrevistados pela pesquisa



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

A maior frequência anual observada foi nos últimos meses do ano (Gráfico3). A maior quantidade mensal informada foi em dezembro pelas Festas de Fim de Ano e também segundo o calendário do CESA-PE/O.S. é o período de safra deste produto. A entressafra é identificada nos meses de março, abril e maio.

Gráfico 3 – Distribuição média do volume de compras da laranja Pera efetuada pelos Clientes durante o ano

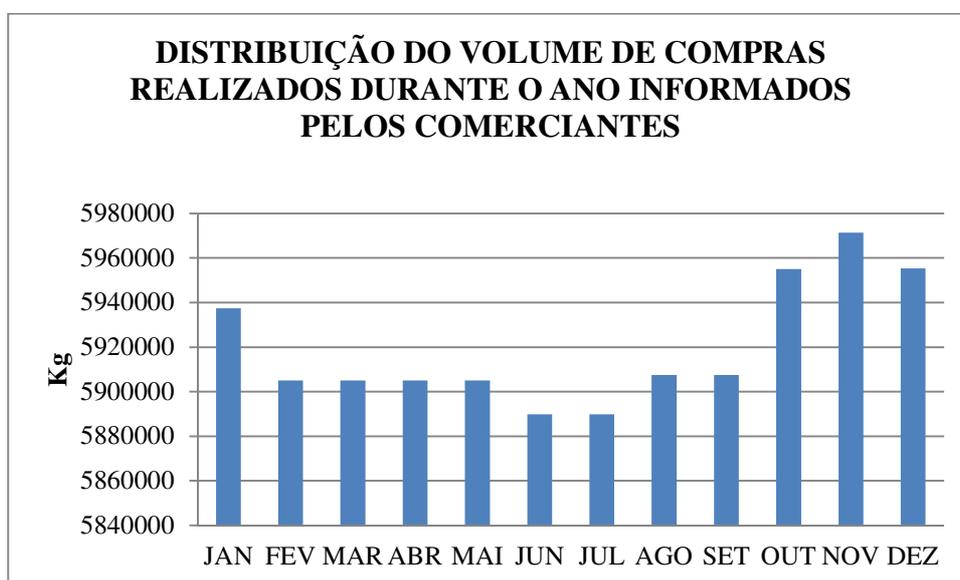


Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

4.1.2. Análise da categoria comerciante que está estabelecido e vende laranja Pera no CEASA-PE/O.S.

As transações ocorrem de acordo com as regras estabelecidas no mercado de concorrência perfeita e essa característica aproxima o setor da estrutura de mercado. Os mecanismos de controle são poucos assegurados. A distribuição ocorre de acordo com o Gráfico 4.

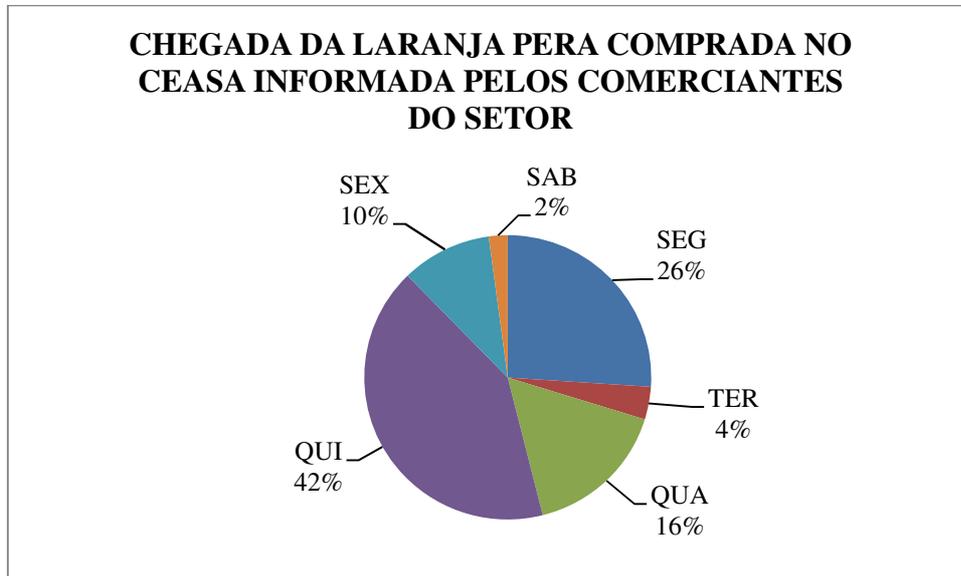
Gráfico 4 – Distribuição média do volume de compras de laranjas Pera efetuada pelo Comerciante durante o ano



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

Os dias de maior oferta estão geralmente relacionados aos dias de maior procura. Sendo assim, as transações são realizadas com ajuda mutua e de comum interesse, gerando acordos que possibilitam efetuar transações em dias específicos da semana e, desta forma, gerar redução de custo visto que os Comerciante e Clientes programam suas transações sem que haja falta ou excesso do produto, o também chamado “dia da feira” e aproxima o setor da estrutura hierárquica. Esse tipo de transação reduz as incertezas geradas no mercado (Gráfico 5).

Gráfico 5 – Dias de maior oferta da laranja Pera no CEASA-PE/O.S.



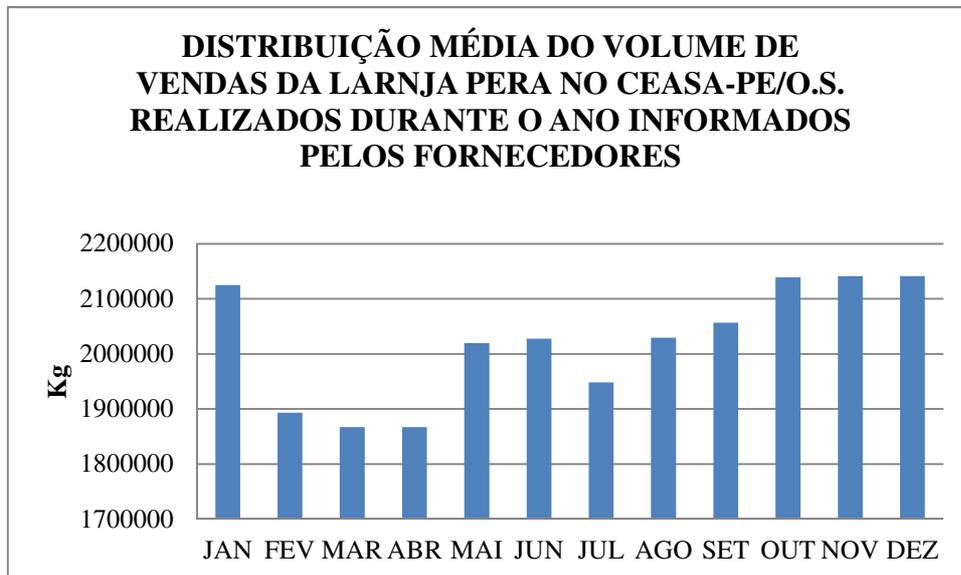
Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

4.1.3. Análise da categoria Fornecedor que vende laranja Pera para os Comerciantes do CEASA-PE/O.S.

As transações são realizadas sem formalidades. O mercado dispõe de muitas informações que circulam livremente. Está constantemente susceptível a incerteza e também que ações oportunistas interfiram nos seus custos de transação.

A análise desta frequência foi elaborada de acordo com o referencial mensal informado pelos Fornecedores entrevistados no CEASA-PE/O.S. e na região de produção (Umbaúba – SE). A distribuição aponta conforme o Gráfico 6 que os meses de fevereiro, março e abril são os meses de menor oferta do produto. Esses meses segundo o CEASA-PE/O.S. são meses onde a produção sofre uma baixa devido ao período de entressafra.

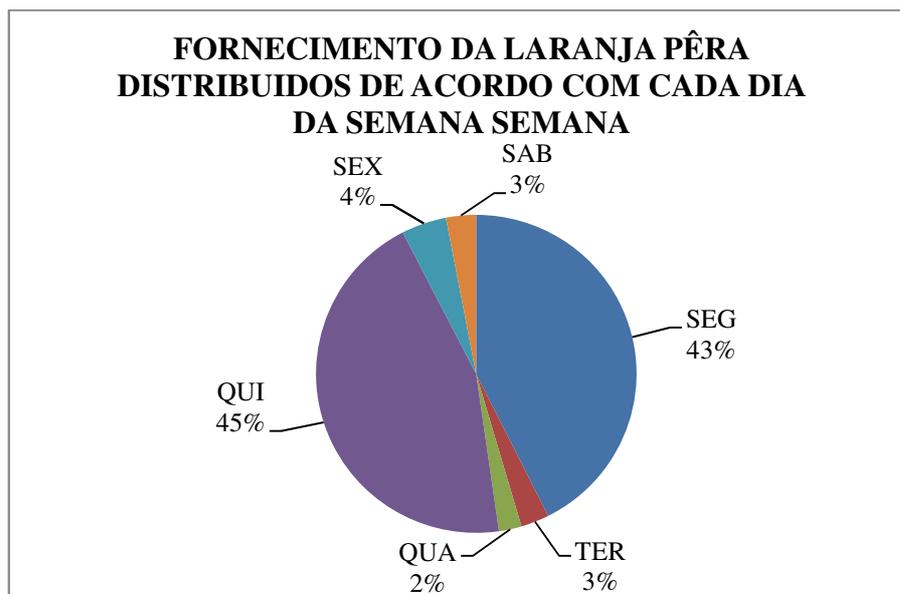
Gráfico 6 – Distribuição do volume médio fornecido de laranjas Pera ao CEASA-PE/O.S. durante o ano



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

A distribuição segundo os dados dos Fornecedores apontam novamente que a segunda feira e a quinta feira são os dias de maior chegada e melhores vendas da laranja Pera no setor (Gráfico7).

Gráfico 7 – Distribuição do fornecimento de laranja Pera na semana



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

Os Fornecedores entrevistados informaram que não existem contratos escritos e que prevalece no elo Fornecedor-Comerciante o acordo feito verbalmente. O fato de não haver contrato formalizado escrito nestas transações acarreta o aumento da incerteza gerada no setor pelo receio do calote e o aproxima da estrutura de mercado. A maior parte dos pagamentos é avista e quando a prazo ocorre no período que pode variar entre sete e quinze dias.

Desta forma, mediante as variáveis estudadas estabeleceu-se um grau de presença em relação à frequência observada em cada elo no setor da laranja Pera (Quadro 4).

Quadro 4 – Grau de presença em relação à frequência do ativo identificado pelas variáveis levantadas no estudo

RELAÇÃO DA FREQUÊNCIA DO ATIVO EM CADA ELO

ATORES	FREQUÊNCIA DOS ATIVOS
Cliente	Muito Presente
Comerciante	Muito Presente
Fornecedor	Muito Presente

Fonte: Elaborado pelo autor.

O resultado mostra que para todos os elos a frequência dos ativos nas transações ocorridas são muito presentes e ocorrem constantemente mesmo no período em que há entressafra do produto. O motivo disto ocorrer é o cultivo planejado que resulta no aumento do lucro de alguns produtores que utilizam desde artifício para obter preços maiores em período em que há pouca laranja Pera no mercado. Neste período o produto também pode ser trazido das regiões produtoras do Estado de São Paulo.

4.2. Disposições sobre o atributo Especificidade dos ativos

A Especificidade dos ativos torna-se o atributo mais importante segundo Williamson (1985), os ativos que não são reutilizáveis sem perda de valor. No caso da laranja Pera está ligada mais diretamente a especificidade temporal, sobretudo ao tempo que leva para seu processamento por ser um produto perecível.

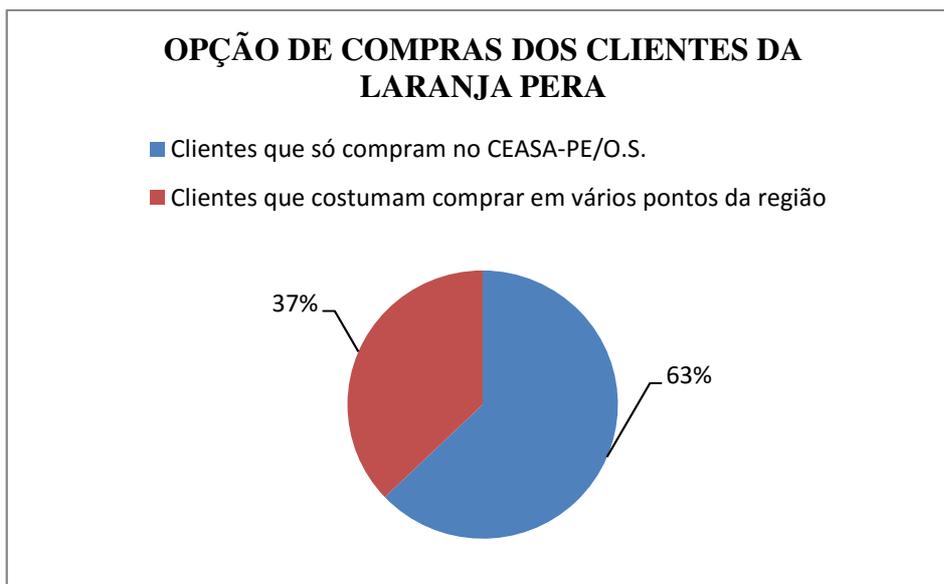
A existência de transações com o mesmo agente ou com vários agentes econômicos ajuda a desenvolver uma relação de confiança, o que resulta na diminuição das atitudes oportunistas

que tendem a gerar aumento de custos nas transações. A principal variável foi o beneficiamento da laranja Pera.

4.2.1. Análise da categoria Cliente com relação à especificidade dos ativos para o setor

A relação de fidelidade entre os agentes evidenciada no Gráfico 8 os aproxima da especificidade de ativos dedicados onde há uma demanda específica pelo produto e esperança da realização de compras futuras. Este tipo de comportamento é identificado como característico de uma estrutura híbrida.

Gráfico 8 – Opção de compra de laranjas Pera dos Clientes com os Comerciantes do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

O Programa Brasileiro para Modernização da Horticultura que estabelece normas de classificação com adesão voluntária e de autorregulamentação surgiu em 1997, para a melhoria dos padrões comerciais e de embalagens de hortigranjeiros do Estado de São Paulo, em 2000, atendendo à demanda de outros estados brasileiros, tornou-se um programa de atuação nacional. O Centro de Qualidade em Horticultura da Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo - CEAGESP é o responsável pela operacionalização do

Programa desde o seu início. Segundo o programa Classificação é a separação do produto em lotes visualmente homogêneos e a sua descrição através de características mensuráveis, obedecendo a padrões pré-estabelecidos (Figura 2). A homogeneidade de coloração e de tamanho faz parte da definição de categoria. A coloração é dividida em três estádios: C1, C2 e C3 devendo a laranja ser classificada e embalada conforme o estágio de coloração.

Figura 2- Estádios de coloração da laranja Pera



Fonte: Programa Brasileiro para Modernização da Horticultura.

O setor de laranjas do CEASA-PE/O.S. tem particularidades físicas que outros ativos semelhantes não possuem, tornando-se importante principalmente os relativos ao processo de produção que revela esta especificidade física. A classificação e beneficiamento da laranja Pera gera uma parceria entre Fornecedores, Beneficiadores e Comerciantes agregando valor ao produto e reduz incertezas quanto aos custos de transação que são minimizados e também melhora a apresentação do produto.

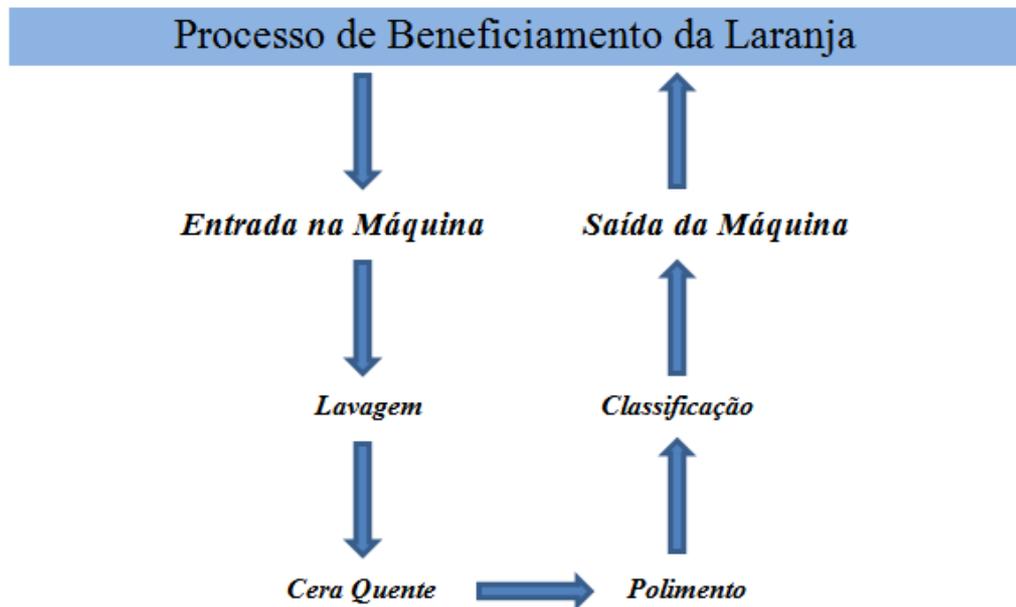
Gráfico 9 – Percepção do elo Cliente de laranja Pera do CEASA-PE/O.S. sobre onde é realizada a classificação do produto



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

A classificação da laranja Pera também é feita no CEASA-PE/O.S. por dois permissionários que possuem máquina de beneficiamento para lavar, encerar, polir e classificar as laranjas Pera vendidas no entreposto. Neste tipo de transação o agente absorve o processo de beneficiamento que seria contratado por outro agente (beneficiadora) conforme processo mostrado na Figura 3. Ao assumir esta fase da cadeia produtiva o comerciante consegue reduzir os custos de transação e reduzir as incertezas causadas pelo possível aumento no preço do serviço de beneficiamento, isso impactaria no preço do produto ofertado por ele. Para que ocorra os seus ativos devem ter um relativo nível de especificidade porque seus agentes buscam um maior controle administrativo e burocrático nos contratos e transações. Na literatura abordada isto é chamado de “Integração vertical”, onde a produção é integrada verticalmente com o processamento, sendo assim consegue reduzir seus custos de transação e riscos com o oportunismo. Esse tipo de mecanismo é encontrado nas estruturas hierárquicas.

Figura 3 - Organograma do processo de beneficiamento da laranja Pera



Fonte: Elaborado pelo autor.

O decreto nº 6.268 de 22 de novembro de 2007 estabelece as normas regulamentadoras sobre a classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, em cumprimento ao disposto na Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000 junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. O documento de classificação pode ser um certificado, planilha, romaneio ou outro documento, devidamente reconhecido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que comprova a realização da classificação vegetal. No setor de laranja Pera no entreposto estudado não há registro de nenhum desses mecanismos. Existe também a figura do embalador que pode ser uma pessoa física ou jurídica (no caso das beneficiadoras) que, classifica e embala as laranjas Pera para dar um diferencial ao produto, característica de marca dentro das estruturas hierárquicas.

Existe uma padronização oficial de classificação que para cada produto aponta um conjunto de especificações de identidade e qualidade, seus subprodutos e resíduos, estabelecida pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. A qualidade é aferida de acordo com um conjunto de parâmetros ou características específicas de cada produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico que permitam, desta forma, determinar as suas especificações quali-quantitativas, mediante aspectos relativos à tolerância

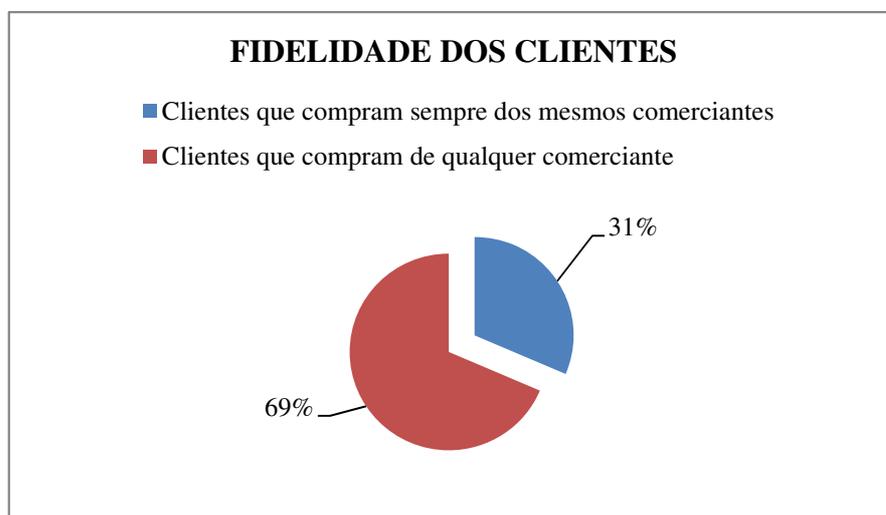
de defeitos, medida ou teor de fatores essenciais de composição, características sensoriais e fatores higiênico-sanitários e tecnológicos.

São passíveis de classificação, na forma do art. 1º da Lei nº 9.972, de 2000, os produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico que possuam padrão oficial de classificação estabelecido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Consideram-se como produtos vegetais, seus subprodutos ou resíduos, aqueles destinados diretamente à alimentação humana que estejam em condições de serem oferecidos ao consumidor final.

Neste elo, não existe nenhum tipo de classificação no CEASA-PE/O.S. que esteja em adequação aos parâmetros previstos pela legislação, sendo assim, o setor precisa estabelecer um processo classificatório de acordo com os previstos em Lei. Ainda assim, existe um processo de aperfeiçoamento da apresentação do produto dando-lhe um valor agregado.

Em relação ao processo de fidelização, os Clientes entrevistados relataram um trato verbal. Poucos são os contratos escritos entre Cliente e comerciantes. A maioria dos contratos relacionados à comercialização da laranja Pera no CEASA-PE/O.S. é feita de forma verbal, não havendo também relato de compras futuras ou documentos que indique essa intenção. Dentre os entrevistados 31% declararam comprar sempre dos mesmos Comerciantes (Gráfico 10). As transações realizadas com frequência torna a operação mais rotineira fazendo com que o nível de confiança entre os atores seja maior o que reduz as incertezas. Esse tipo de características está presente nas estruturas hierarquizadas como forma de negociações repetidas em mercado.

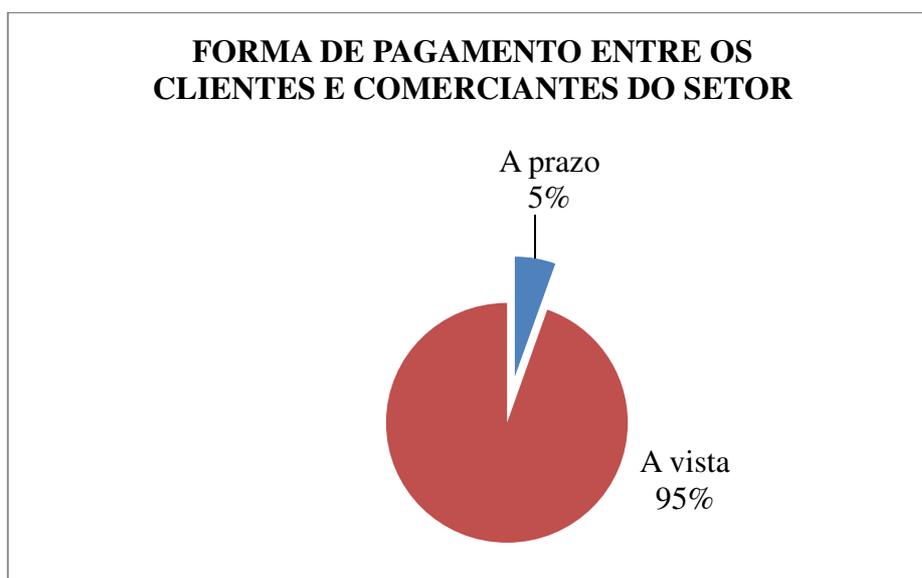
Gráfico 10 – Fidelidade existente entre o Cliente e o Comerciante da laranja Pera do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

As transações são rapidamente finalizadas quanto a sua forma de pagamento. Sendo assim, os processos absoldidos possuem um elevado grau de retorno o que reduz os custos de transação e reduzem as incertezas, pois seus ativos tem um relativo nível de especificidade visto que 95% das laranjas Peras são pagas de imediato. As negociações feitas a prazo podem ser pagas em até 21 dias após negociação. (Gráfico 11).

Gráfico 11 – Meios de pagamentos entre os Clientes e Comerciantes da laranja Pera no CEASA-PE/O.S.

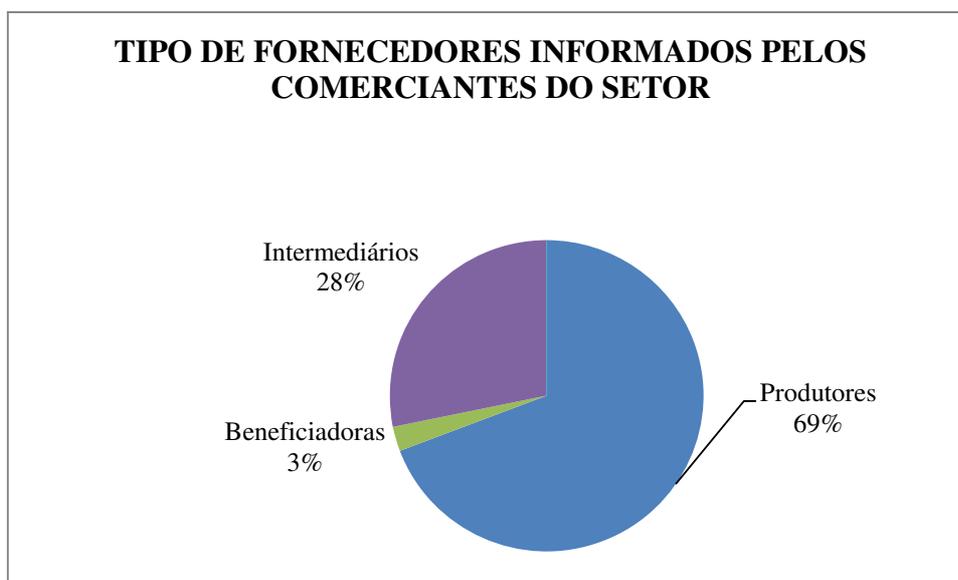


Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

4.2.2. Análise da categoria comerciante com relação ao atributo especificidade dos ativos do setor de laranja Pera

Grande parte dos Fornecedores de laranja Pera no CEASA-PE/O.S. são Produtores. Esse número corresponde a 69% dos entrevistados no levantamento conforme o Gráfico 12. A pesquisa mostra que a laranja é comprada a esses Produtores e levada aos Beneficiadores para o processamento do produto que custa 60 reais a tonelada de laranja Pera beneficiada. Posteriormente essa laranja é embalada em caixas e transportada para o CEASA-PE/O.S. O frete presentemente, é cobrado no valor de 2.300 reais considerando que o produto venha do Estado de Sergipe.

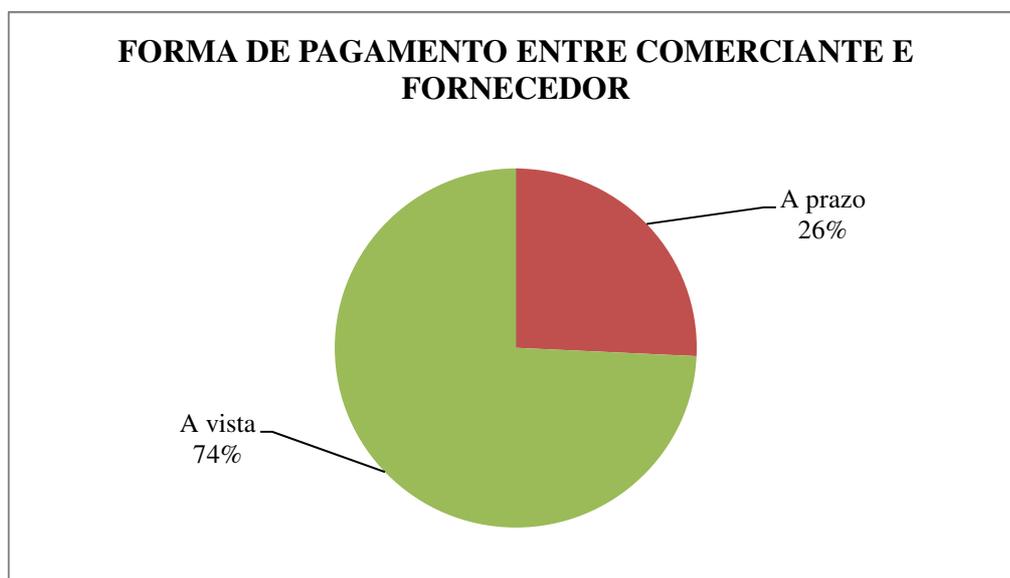
Gráfico 12 – Tipos de Fornecedores de laranja Pera existentes no elo Comerciante-Fornecedor de laranja Pera no CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

Os comerciantes não oferecem nenhum tipo de serviço para o Cliente. Grande parte dos pagamentos é feitos a vista, isto faz com que o mercado tenha uma melhor margem de segurança em relação ao “calote”, portanto torna o mercado menos incerto. Existe ainda assim alguns Clientes que compram a prazo, esse número corresponde a 26% segundo os entrevistados (Gráfico 13).

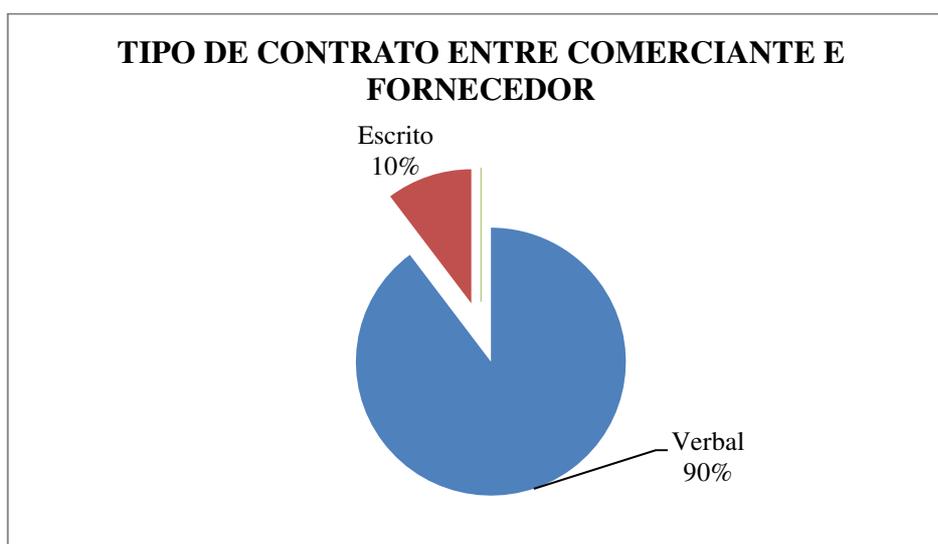
Gráfico 13 – Forma de pagamento existente no elo Comerciante-Fornecedor de laranjas Pera do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

As transações realizadas através de contrato seguem uma norma legislativa e está amparada pelo estado. Apenas 10% dos contratos deste elo Comerciante-Fornecedor são feitos de forma escrita, as demais são meramente verbais o que aproxima o setor, no que diz respeito à governança, a uma estrutura de mercado (ver Gráfico 14).

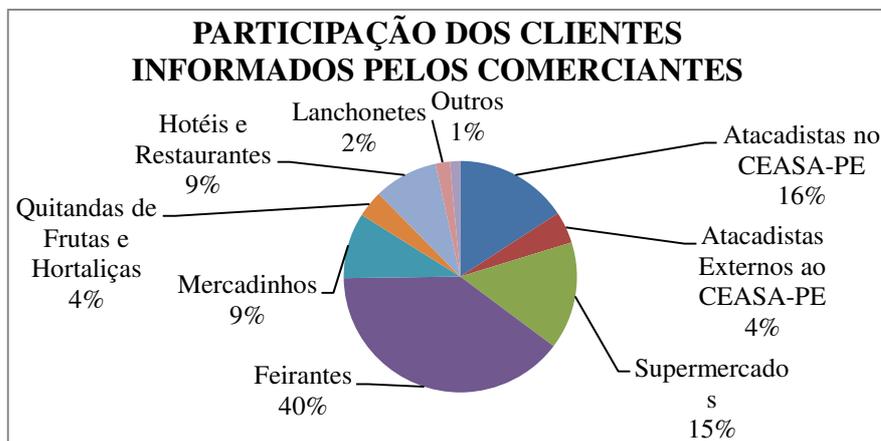
Gráfico 14 – Contrato existente no elo Comerciante-Fornecedor do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

A maior parte dos clientes está classificada como feirantes conforme Gráfico 15. Esta participação representa 40% do total e aponta a grande capacidade do entreposto na distribuição de produtos.

Gráfico 15 – Participação no elo Comerciante-Cliente do CEASA-PE/O.S.

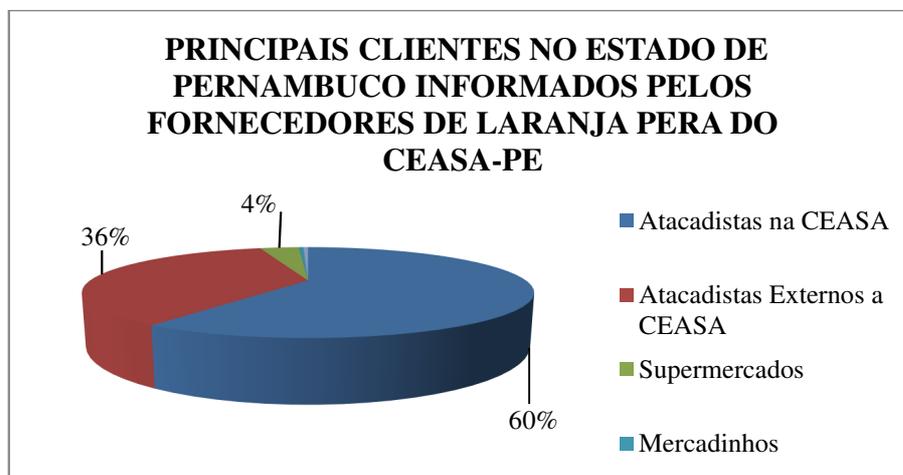


Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

4.2.3. Análise do elo Fornecedor que vende a laranja para os comerciantes do CEASA-PE/O.S.

Conforme relatado pelos fornecedores 60% do que produzem é destinado o CEASA-PE/O.S. Existe uma rotina de comércio entre os agentes dando ao produto garantia de fornecimento (Gráfico 16).

Gráfico 16 – Principais estabelecimentos para fornecimento de laranja Pera no Estado de Pernambuco, classificados pelo Fornecedor.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

O resultado da análise mostra que o Cliente não tem percepção da especificidade do ativo porque grande parte da laranja Pera é vendida beneficiada. Não há uma comparação com a venda de produtos não beneficiados no mercado, portanto não tem como distinguir. Para o comerciante e o produtor, o impacto causado pelo beneficiamento do produto torna-se mais evidenciando, pois o produto sem este beneficiamento é pouco comerciável.

Quadro 5 - Grau de presença em relação à especificidade do ativo identificado pelas variáveis levantadas no setor de laranjas Pera do CEASA-PE/O.S.

	ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS
Cliente	Pouco Presente
Comerciante	Razoavelmente Presente
Fornecedor	Razoavelmente Presente

Fonte: Elaborado pelo autor.

4.3. Ponderações realizadas sobre o atributo Incerteza

Segundo Zylberstain (1995) o ambiente influencia a estrutura de governança que será mais eficiente. Os agentes tendem a procurar ambientes mais específicos e menos incertos e desta forma trilham pelas estruturas de acordo com seus anseios.

O grau de incerteza pode está relacionado a vários fatores que vão influenciar diretamente nas transações ocorridas no setor. Algumas características como qualidade do bem, a oferta, a demanda, tecnologia empregada e o índice de perdas são variáveis determinantes de valor transacional e também gerador de incertezas. A principal variável para a análise foi o índice de perda.

4.3.1. Análise do elo cliente com relação ao atributo Incerteza

A qualidade se dá pela ausência de podridão, danos por pragas, fermentos, fruto murcho e imaturidade na laranja Pera. A principal reclamação dos Clientes e comerciantes é sobre a imaturidade do fruto e polpa ressecada. A laranja Pera é vendida habitualmente com as seguintes colorações de polpas representadas como aproximação de C1, C2 e C3 na Figura 4.

Figura 4: Tipos de laranjas vendidas no CEASA-PE/O.S. com referência à qualidade



Fonte: Elaborado pelo autor.

O Centro de Qualidade em Horticultura da Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo – CEAGESP mantém um programa nacional de apoio ao controle de qualidade e utilização de Frutas e Hortaliças frescas e aponta o padrão mínimo de qualidade para referencia em todos os mercados de comercialização de laranja Pera no Brasil (Figura 5). O padrão mínimo a ser comercializado deve ausentar os seguintes tipos de defeitos:

Figura 5 – Padrão mínimo referenciado pelo Programa de Controle de Qualidade da CEASGESP onde os produtos não poderão ser comercializados com as seguintes especificações

Padrão mínimo de qualidade

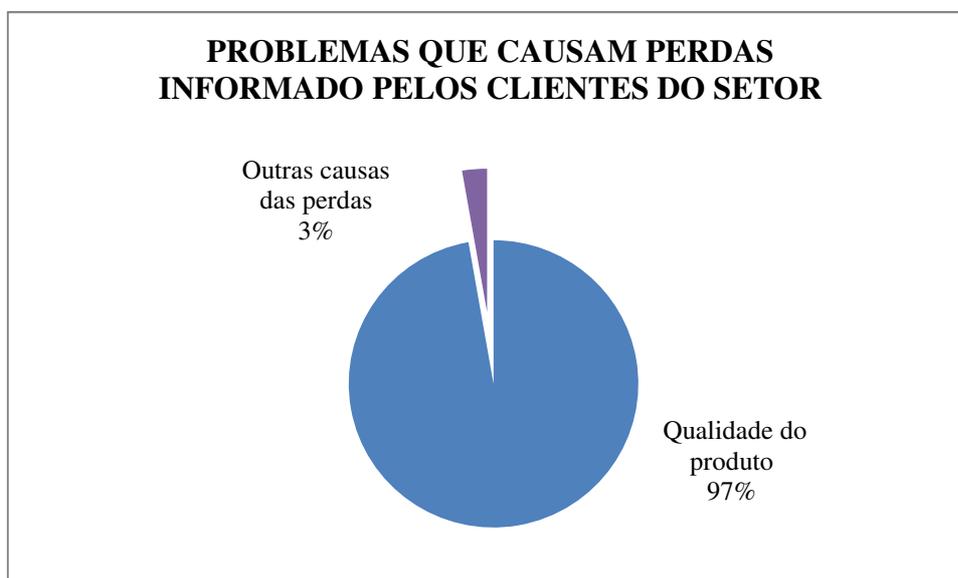


Fonte: Guia de informação sobre produtos - Centro de Qualidade em Horticultura da CEAGESP

Segundo o Programa Brasileiro para Modernização da horticultura, a diferença de tolerância aos defeitos define a qualidade da laranja Pera em categorias Extra, I e II. O produtor deve eliminar os produtos com defeitos muito graves e graves, antes do seu embalamento. Podridão, passado e imaturo são defeitos muito graves. Defeito de casca grave, seco, murcho, lesão profunda, oleocelose e defeito fisiológico são defeitos graves. Defeitos de formato, defeito de casca leve e dano mecânico leve são defeitos leves.

A percepção dos Clientes sobre incertezas estão ancoradas principalmente sobre a qualidade visto que o grande impacto acaba sendo no consumo deste produto. A qualidade deste produto está nitidamente mostrada no Gráfico 17 como a principal causa das perdas da laranja Pera no CEASA-PE/O.S.

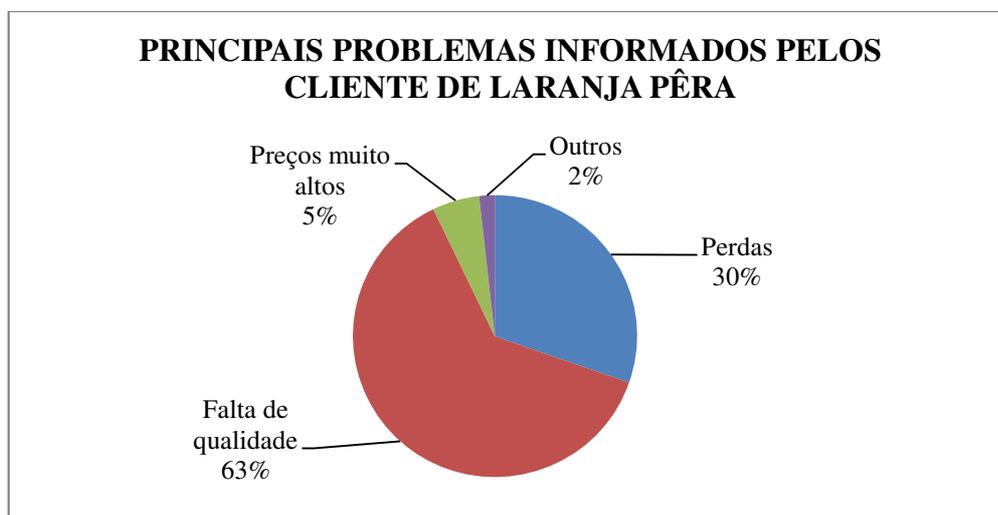
Gráfico 17 – Causas das perdas da laranja Pera informadas pelos Clientes do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

Na percepção dos Clientes 63% dos problemas encontrados no setor é decorrente da falta de qualidade do produto. Essa percepção gera incerteza na hora de comprar, com receio de descarte do produto, porém o índice de perdas informado pelos comerciantes é de no máximo 5%. Este índice é considerado baixo em se tratando de produtos perecíveis e mantém o setor próximo a uma estrutura hierárquica onde os índices de incerteza são baixos (Gráfico 18).

Gráfico 18 – Principais problemas encontrados no setor segundo os Clientes que fazem compras de laranja Pera no CEASA-PE/O.S.

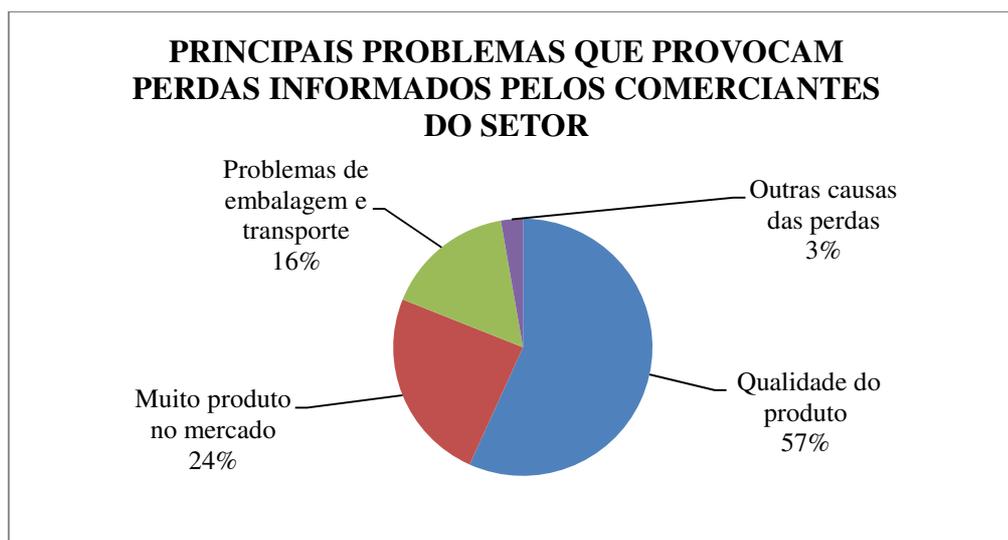


Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

4.3.2. Análise do elo comerciante com relação ao atributo incerteza

Segundo os comerciantes as perdas são provocadas principalmente pela qualidade do produto e pela grande oferta existente no setor (Gráfico 19).

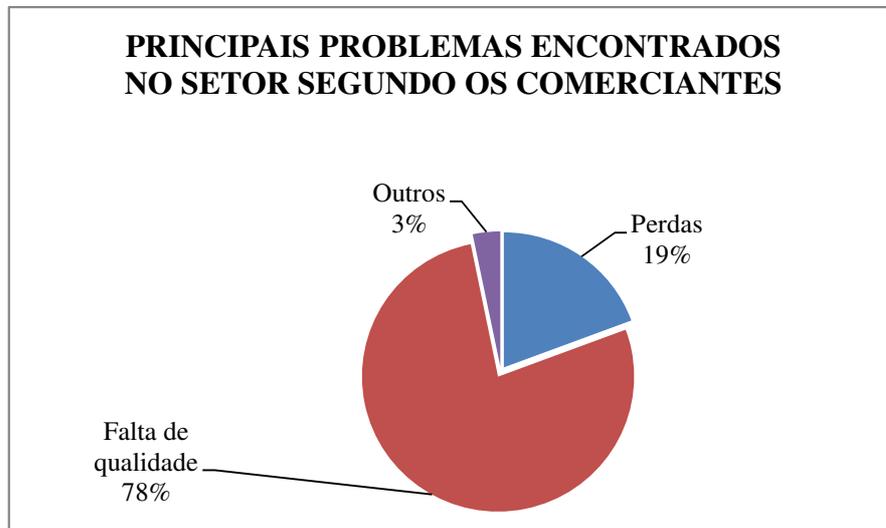
Gráfico 19 – Causa das perdas de laranja Pera informadas pelos Comerciantes do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

Dentre os principais problemas apontados estão novamente falta de qualidade, visto que a laranja é trazida dos mesmos Estados (Bahia e Sergipe), qualquer problema que afete qualidade (estiagem, pragas, colheita antecipada, transporte, estocagem, e manuseio) os comerciantes só têm alternativa de trazer laranjas de São Paulo o que torna o frete mais caro e consequentemente o preço do produto aumenta, nesse caso nem todos os consumidores estão dispostos a pagar o preço da “laranja paulista”. Os problemas que atinge a cultura são trazidos principalmente porque ainda há consumidores que compram o produto com pouca qualidade e menores preços. A qualidade tem sido a principal queixa observada pelo levantamento. (Gráfico 20).

Gráfico 20 – Principais problemas encontrados no setor de laranja Pera informados pelos Comerciantes do CEASA-PE/O.S.

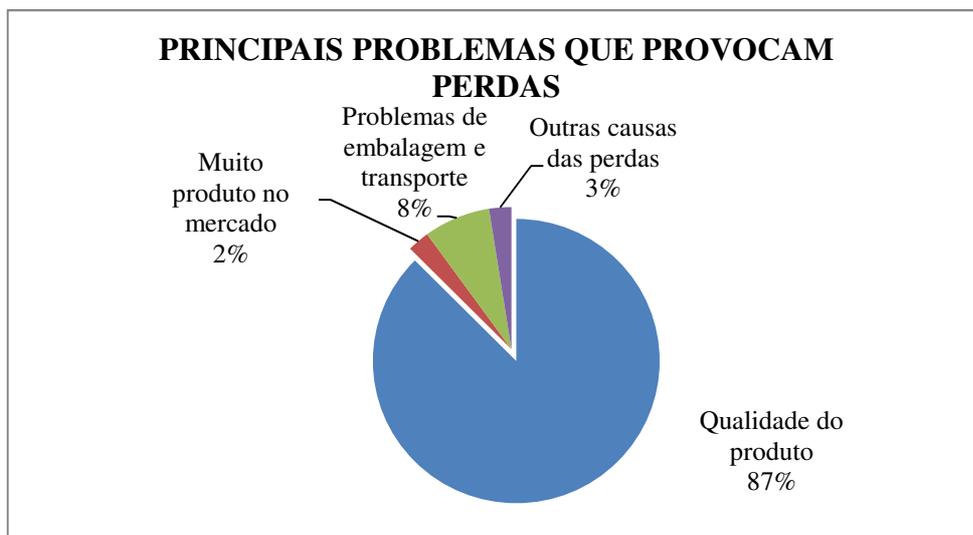


Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

4.3.3. Análise do elo Fornecedor

Da mesma forma os Fornecedores relatam que 87% das perdas são causadas pela má qualidade do produto, porém outras causas também impactam pouco o mercado, mas são apontados como sendo problemas com embalagens e manuseio do produto que são levados a sério em outros mercados, entretanto no setor da laranja são pouco apontados talvez pela inexistência ou pela inobservância. (Gráfico 21).

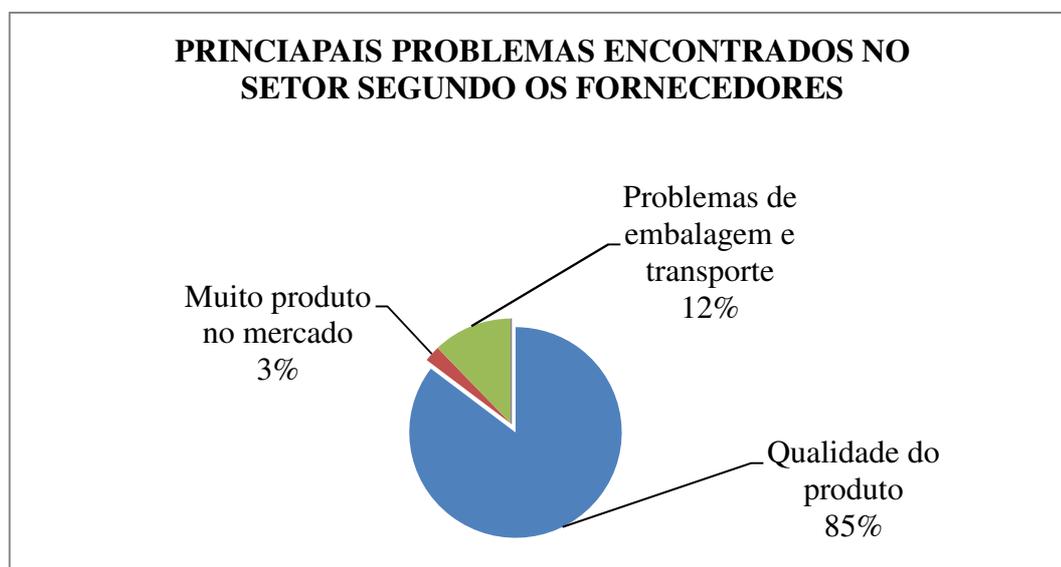
Gráfico 21 – Causas das perdas de laranja Pera informadas pelo Fornecedor do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

A incerteza é um fato presente em todos os mercados e instituições devido aos pressupostos anteriormente apontados (racionalidade limitada e oportunismo). Desta forma, as instituições buscam mecanismos para minimiza-los. Os Fornecedores apontam a qualidade (Gráfico 22) como forte aspecto que gera incerteza no setor porém não há muito que ser feito para minimizar esse problema pois está sendo originado no processo de produção fato que impede os atores do comércio de intervir. O problema deve ser resolvido na produção com melhores técnicas de manejo com eficiente controle de pragas e doenças.

Gráfico 22 – Principais problemas encontrados no setor da laranja Pera informados pelos Fornecedores do CEASA-PE/O.S.



Fonte: Dados levantados pelo autor no período de julho a novembro de 2015.

A questão da incerteza gerada pelo setor de laranja Pera (Quadro 6) tem um peso maior por parte dos Clientes, pois a maior parte das perdas é aferida no consumo final. Para os Comerciantes e Fornecedores o índice de perdas é baixo. A laranja Pera produzida tem vários destinos inclusive à indústria de sucos que não necessita de beneficiamento.

Quadro 6 - Grau de presença em relação à incerteza identificado pelas variáveis levantadas no estudo

	INCERTEZA
Cliente	Razoavelmente Presente
Comerciante	Pouco Presente
Fornecedor	Pouco Presente

Fonte: Elaborado pelo autor.

As transações ocorrem com características de estrutura de mercado e estrutura hierárquica, ou seja, existem contratos de distintas intensidades (formais e informais) onde as transações podem ocorrer em um dado momento com característica de mercado e em outro, ou até no mesmo momento com características hierárquicas. Estas características estão poucas, razoavelmente ou muito presentes no mercado. O Quadro 7 apresenta a síntese encontrada em cada elo e descreve um ambiente predominantemente híbrido.

Quadro 7 - Grau de presença em relação aos atributos de transação identificados pelas variáveis levantadas no estudo

	FREQUÊNCIA DOS ATIVOS	ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS	INCERTEZA
Cliente	Muito presente	Pouco Presente	Razoavelmente Presente
Comerciante	Muito presente	Razoavelmente Presente	Pouco Presente
Fornecedor	Muito presente	Razoavelmente Presente	Pouco Presente

Fonte: Elaborado pelo autor.

5. Conclusões

O CEASA-PE/O.S é uma instituição e tem como principal objetivo a melhoria do abastecimento na região onde está localizada impactando também no desenvolvimento de outras regiões.

No estudo sobre o setor de laranja do referido CEASA-PE/O.S. encontraram-se características de estruturas de governança tanto de mercado quanto de estruturas hierárquicas, o que confirma uma estrutura de governança híbrida apontada na hipótese inicial.

A principal cobrança feita para os profissionais atuantes na Economia dos Custos de transação é a quantificação das variáveis relevantes do modelo. A proposição sustentada é de que a identificação de uma estrutura híbrida exista no entreposto e desta forma a utilização destas variáveis já se torna útil para se entender a coordenação desse sistema de comercialização em particular no setor de laranja Pera no CEASA-PE/O.S. O estudo sobre organizações e instituições sob a ótica da Economia dos Custos de Transação que também pode buscar elementos das formas organizacionais estudadas por Williamson que propõem duas vertentes de interesse, uma sob a ótica do desenho político das instituições e organizações e uma segunda representada pelo olhar para dentro da organização e da sua gestão.

As variáveis utilizadas se relacionaram com os atributos de transação e apontaram que o mercado está mais exposto aos riscos devido à especificidade existente no setor que não é identificada pelos seus Clientes e também por proporcionar a baixa realização de contratos escritos.

O levantamento apontou que as transações ocorrem com características de estrutura de mercado e estrutura hierárquica como é o caso da forte frequência existente no setor. Os atributos definidos segundo Oliver Williamson (1985) apontaram alta frequência do ativo observado chegando o mesmo ser um dos mais importantes em termos de volume comercializados.

A pesquisa mostrou que a laranja Pera movimentada cerca de cinco mil toneladas mês. Os níveis de especificidades estão representados principalmente sobre as especificidades físicas e de capital humano.

A incerteza é um fato presente em todos os mercados e instituições devido aos pressupostos anteriormente apontados (racionalidade limitada e oportunismo), porém os índices de perdas que está no patamar máximo de 5% são considerados baixo para o mercado

de produtos perecíveis. Desta forma, as incertezas são baixas e está ligada principalmente a qualidade do produto.

O ambiente híbrido é caracterizado por não haver predomínio das demais estruturas de governança (mercado e hierarquia) e seus atributos apontam características de ambas às estruturas no setor.

Sugere-se que levantamentos como este seja feito para os demais setores hortigranjeiros do CEASA-PE/O.S. a fim de apontar outras características transacionais existente no entreposto.

Em termos de contribuição práticas do trabalho podem ter as seguintes considerações para melhorar o setor de laranja Pera:

- a) Treinamento dos orientadores de mercado para que possam identificar comerciantes que vendem laranjas com qualidade abaixo do padrão mínimo exigido;
- b) Programa de conscientização dos consumidores sobre qualidade do produto;
- c) Acompanhamento do CEASA-PE/O.S. sobre a qualidade da laranja que está sendo ofertada no entreposto;
- d) Criação de um programa de melhoria da qualidade com ações diárias para combater a venda de produtos sem qualidade no entreposto;
- e) Incentivo por parte do CEASA-PE/O.S para que as transações dos comerciantes com clientes de personalidade jurídica sejam feita através de contratos, desta forma garantirá a segurança da transação e diminuição do oportunismo.

6. Referências

- BANDEIRA, P. *Participação dos atores sociais e desenvolvimento regional*. Brasília: IPEA, 1999. p.34
- BREITENBACH, R.; SILVA, A. **Nova Economia Institucional (NEI): Estado da Arte nas (IN) Aplicações ao Rural**. SOBER, Campo Grande – MS, jul. 2010, p.19.
- BREITENBACH, R; BRANDÃO, J. B.; Souza, Renato S. **Teorias Organizacionais e a Nova Economia Institucional: Uma Discussão Acerca dos Elementos Constitutivos das Organizações**. SOBER, Porto Alegre – RS, julho, 2009, 21 p.
- BUENO, N. P. **Lógica da Ação Coletiva, Instituições e Crescimento Econômico: Uma Resenha Temática sobre a Nova Economia Institucional**. Revista Economia, Brasília- DF, v.5, n.2, p.361-420 jul./dez. 2004, 60 p.
- CAIXETA-FILHO, J. V.; MARTINS, R. S.(Orgs.). *Gestão Logística do transporte de cargas*. São Paulo: Atlas, 2001. 296 p.
- CEASA-PE/OS. **Relatório de atividades ano 2014**. Recife, 2015, 45 p.
- CEAGESP. Hortipedia: Guia de informações sobre produtos. Disponível em <<http://www.hortiescolha.com.br/hortipedia/produto/laranja>>, Data de acesso março de 2016.
- CIRANO, M.; FREIRE, M. *Ceasa Pernambuco: A primeira central de Abastecimento do Brasil*. Recife: CEASA, 2007, 81p.
- COASE, R. H. **The nature of the firm**, p. 386-405, Nov. 1937. Disponível em: <www.sonoma.edu/users/e/eyler/426/coase1.pdf >Data de acesso: 12/11/2014.
- DINIZ, E. Governabilidade, Democracia e Reforma do Estado: Os Desafios da Construção de uma Nova Ordem no Brasil dos Anos 90. In: DADO. Revista de ciências sociais. Rio de Janeiro, v. 38, n. 3, p. 385-415.
- DYE, T. R. *Models of politics; some help in thinking about public policy*. In: *Understanding public policy*. Ed New Jersey: Prentice-Hall, 2005. P. 11-30

ECONOMIC INSIGHT. *Ronald Coase: The Nature of Firms and Their Costs*. Disponível em: <<http://www.dallasfed.org/assets/documents/research/ei/ei0303.pdf>> Data de acesso: maio de 2015.

FARINA, E. M. M.; ALLI, E. *Competitividade: Mercado, Estado e Organização*. São Paulo, Ed. Singular, v. 1, 1997. 286 p.

FÁVERO, L. A. *Novas formas de coordenação das atividades de abastecimento nos mercados atacadistas de frutas e hortaliças da América Latina*. SOBER, Ribeirão Preto, 2005. 19 p.

FERREIRA, G. M. V., et. al. *A economia dos custos de transação sob uma análise crítica: perspectivas de aplicação no agronegócio* SOBER, Ribeirão Preto, 2005, 20 p.

GALA, P. *Teoria Institucional de Douglass North*. Revista de Economia Política, v. 23, n. 2, 2003. 17 p.

GOMES, F. G.. *A Nova Economia Institucional (NEI) e o (sub) desenvolvimento econômico brasileiro: limitações e impossibilidades de interpretação*. s/d. 25 p.

GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas, 1999, p 45-63.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. *Produção Agrícola Municipal*. Disponível em <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/protabl.asp?c=1613&z=p&o=18&i=P>> Data de acesso: março de 2016.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. *Fundamentos de metodologia científica* São Paulo: Atlas, 1993. p. 15.

LEITE, S., et al. *Políticas Públicas e agricultura no Brasil*. Porto Alegre: ed. da universidade / UFRGS, 2001. 250 p.

LINDBLOM, C. E. *O Processo de Decisão Política*. Brasília Ed. Universidade De Brasília - UNB, 1981. 124 p.

MALUF, R. S. in: LEITE, S., et al. *Políticas Públicas e agricultura no Brasil*. Porto Alegre: ed. da Universidade / UFRGS, 2001, p. 145-166.

MELO, C. *CEASA-PE: Orgulho de Pernambuco. Recife*: CEASA, Governo do Estado, v.1, 2012, 175 p.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO – MAPA. *Citrus*. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/culturas/citrus>> Data de acesso: março 2016.

NORTH, D. C. *Ensaio & Artigos: Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance Growth*. Rio de Janeiro; Ed. Instituto Liberal, 1994.

PEREIRA, C. B. *Notas para uma Crítica Institucionalista da “Nova Economia Institucional”*. São Paulo, Universidade de São Paulo, série work Paper nº 009, 2009, p. 31.

PINDYCK, R. S; RUBINFELD, D. L. *Microeconomia*. 6. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2005. p. 7-204.

PROGRAMA BRASILEIRO PARA MODERNIZAÇÃO DA HORTICULTURA. *Padronização e Classificação do Citros de Mesa*. Disponível em <<http://www.hortibrasil.org.br/jnw/images/stories/folders/citros.pdf>> Acesso em março de 2016.

RONCARATTI, L. S.; FONTENELLE, A. *MPOG*, Brasília – DF, ed. Vestcon, 2008.

RUA, M. G. *Políticas públicas*. – Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração / UFSC; [Brasília]: CAPES : UAB, 2009. 130 p.

SANTOS, M. H. C. *Governabilidade, Governança e Democracia: Criação da Capacidade Governativa e Relações Executivo-Legislativo no Brasil Pós Constituinte*. In DADOS – Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro, v. 40, n. 3, 1997, p.335-376.

SOBEL, F. T. et al. *Fruticultura e Economia dos Custos de Transação: Determinantes das Estruturas de Governanças dos Pequenos Produtores do Polo Petrolina-Juazeiro*. Revista Econômica do Nordeste –REN, Fortaleza, v. 42, n. 04, p. 737-742.

SULZBACH, M. T. *Estruturas de Governança para a Estratégia de Marca do Distribuidor e Marca Filière do Distribuidor: Brasil e França*. Université de Paris. V. 1 2004. p. 22.

SOUZA, C. *Políticas Públicas: uma revisão da literatura Sociologias*, Porto Alegre, ano 8, n. 16, 2006, p. 20-45.

SOUZA JÚNIOR, R. T.; BALBINOTTO NETO, Giacomo. *A Necessidade de Agências Reguladoras sobre a Perspectiva da Nova Economia Institucional*. ANPAD, Salvador - BA, 2006. 15p.

WILLIAMSON, O. E. *Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives*. Administrative Science Quartely, v.36, n.2, p.269-296, jun./1991. Disponível em: <www.jstor.org/pss/2393356> Data de acesso 02/04/2015.

WILLIAMSON, O. E. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press, 1996. 448p.

WILLIAMSON, O. E. *As instituições econômicas do capitalismo*. Tradução de Frederico Araújo Turolla (coord.). 1. Ed. São Paulo: Pezco, 2012. 393 p.

WILLIAMSON, O. E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York. The Free Press, 1985, 450 p.

ZYLBERSZTAJN, D. *Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições*. 1995. Tese de Doutorado – Universidade de São Paulo – SP, 241 p.

7. Apêndice

7.1.1. Modelo de Questionário para Clientes

ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA NO CENTRO DE ABASTECIMENTO E LOGÍSTICA DE PERNAMBUCO CEASA-PE/OS

2015

QUESTIONÁRIO PARA CLIENTES

Nome do
entrevistado.....

CNPJ/CPF:.....

Tempo que compra no CEASA:.....

Compra em outros locais? () Não () Sim

Quais _____, _____,
_____, _____

CATEGORIA EM QUE SE ENQUADRA O CLIENTE

Tipo de Estabelecimento:

() Atacadista do CEASA () Atacadista Externo ao CEASA () Supermercado

() Feirantes () Mercadinho () Quitanda de frutas e hortaliças () Hotéis

() Restaurante () Lanchonete () Hospital () Cooperativa () Dona de Casa

() Outros especificar _____

I. FREQUÊNCIA

1. Quantidade comprada semanalmente:.....

Quantas Caixas ou sacos com quantos Kg cada.....

Outro Tipo de Embalagem especificar.....com quantos Kg cada.....

2. Quais os dias da semana que compra produto? SEG () TER () QUA () QUI () SEX () SAB ()

Indique a quantidade comprada percentual (%) nos dias em que adquire produtos

SG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
%	%	%	%	%	%

3. Quais os Meses de Maior compra ? indicar as quantidades em kg.

J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
N	V	R	B	A	N	L	G	T	T	V	Z

4. Costuma comprar sempre dos mesmos permissionários () Sim () Não () Depende

II. ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS

5. Adquire 100% de um único permissionário () Sim () Não

6. Como sua mercadoria é comprada? () **A granel** () **Embalada**

Compra o produto já beneficiado () Sim () Não Quanto custa a mais pelo beneficiamento? R\$.....

7. Algum tipo de serviço é oferecido pelos permissionários ? Qual ?

1- Crédito () 2- Frete () 3- Insumos () 4- Outros

8. Forma de pagamento: () 1- Em consignação 2- A prazo.....dias 3- A Vista

9. Desconta as perdas do permissionário () Sim () Não.

10. Tem algum tipo de contrato com o permissionário: () verbal () Escrito ()

Não faz nenhum tipo de contrato.

11. Quanto tempo leva para adquirir o produto depois do negócio fechado?

12. Paga o frete () Sim () Não Informar o valor do frete
13. O produto é Classificado? () Pelo permissionário no CEASA () Fornecedor na Origem () Não é classificado
14. Propriedade da embalagem: () Do Cliente () É emprestada pelo atacadista () É alugada de um terceiro.
15. O produto passa por algum processo de lavagem e higienização () 1= Sim 2= Não
 Se Sim Como é feita a limpeza de quantos em quantos dias ou meses.....
16. O produto possui alguma marca ou diferencial () Sim () Não
 Se sim, qual?

17. Existem algum contrato para compras futuras? () Sim () Não
 Se sim, qual o prazo para entrega?

III. INCERTEZA

18. Qual o Percentual % de perdas sobre o total do produto comprado?
19. Quais os principais problemas que provocam as perdas do produto comprado? ()
 Qualidade do produto () Muita produto no mercado () Problemas de embalagem e transporte () Outras causas das perdas _____
20. Quais suas principais exigências?
 _____ , _____ , _____
21. Principais problemas detectados na comercialização do produto:
 () Perdas () Falta de qualidade () Preços muito baixos ()
 Outros _____

7.2. Modelo de Questionário para Comerciantes

ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA NO CENTRO DE ABASTECIMENTO E LOGÍSTICA DE PERNAMBUCO CEASA-PE/OS

2015

QUESTIONÁRIO PARA COMERCIANTES

Razão Social ou Nome de Fantasia

.....

CNPJ/CPF:.....

Nome do Entrevistado.....

Cargo.....

Local: Loja () Área ()

Tempo que está na atividade:.....

Desenvolve outras atividades? () Não () Sim

Quais _____ , _____ ,

I. FREQUÊNCIA

1. Quantidade recebida semanalmente: () A granel () Embalada
Quantas Caixas ou sacos com quantos Kg cada.....

Outro Tipo de Embalagem especificar.....com quantos Kg
cada.....

2. Compra uma carga Completa () 1 SIM. 2 NÃO Indicar o peso em Toneladas
..... e a quantidade de embalagens contidas no
caminhão.....

3. Quantas vezes no mês recebe o produto?..... e por semana?.....

4. Compra diretamente nas: () Regiões de Produção () de Atacadistas do CEASA

5. Indique a quantidade recebida percentual (%) nos dias em que chega produtos

SG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
%	%	%	%	%	%

6. Quais os Meses de Maior OFERTA ? indicar as quantidades em toneladas.

JN	FV	MR	AB	MA	JN	JL	AG	ST	OT	NV	DZ

II. ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS

7. Lugar de Procedência: Estados e Municípios:

.....

Adquire 100% de Fornecedores () Sim

Tem produção Própria () Sim Qual o % de produção própria

Compra no pé e beneficia () Sim Quanto custa o Beneficiamento.....

8. Especificar a quantidade de Fornecedores segundo as categorias:

Produtores:..... Cooperativas/ Associações produtores:.....

Beneficiadoras Intermediários: outros (especificar):.....

9. Oferece algum tipo de serviço para seus Fornecedores ? Qual ?

1- Crédito () 2- Frete () 3- Insumos () 4- Outros

3- Em média, quantos dias levam para chegar uma carga que foi comprada?

.....dias; de quais

Estados:.....

.....

10. Costuma comprar sempre dos mesmos Fornecedores () Sim Depende ()

Especificar

11. Tem algum contrato de compra futura com seus Fornecedores? () Sim () Não se sim, qual o prazo.....

12. Forma de pagamento: () Em consignação () A prazo.....dias () A Vista

13. Desconta as perdas do seu Fornecedor () Sim () Não.

14. Tem algum tipo de contrato com os Fornecedores: () verbal () Escrito () Não faz nenhum tipo de contrato.

15. Há algum incremento de tecnologia ou marca para diferenciar seu produto? () Sim () Não Se sim, qual? _____

16. Em média, quanto tempo leva para vender uma carga comprada?dias/horas?

17. Paga o frete () Sim () Não Informar o valor do frete

18. Como seu produto é Classificado e embalado? () Pelo Fornecedor na Origem () No Ceasa

19. Destino dos Produtos Comercializados:

No Estado de Pernambuco

Cidade do Recife% Outros Municípios% Indicar os principais municípios de destino em Pernambuco

.....
.....

Outros Estados e Municípios quais ?

.....
.....
.....

...

20. Principais Clientes e participação nas compras

Tipo de Estabelecimento	% de Compra
Atacadistas no CEASA	
Atacadistas	

Externos ao CEASA	
Supermercados	
Feirantes	
Mercadinhos	
Quitandas de frutas e hortaliças	
Hotéis e Restaurantes	
Lanchonetes	
Hospitais	
Outros	

21. Principal Forma de pagamento dos Clientes: () 1- A Vista 2- A prazodias .
Desconta as perdas por avarias quando reclamadas pelo Cliente () Sim () Não.

22. Tem algum tipo de contrato com os Clientes: () verbal () Escrito ()
Não faz Nenhum tipo de contrato.

23. Como é geralmente a venda do produto: () 1- A granel 2- Embalado

24. Quando embalada que tipo de embalagem () 1- Caixa Plástica 2- Outra
especificar

.....

25. Propriedade da embalagem () 1- Do Cliente 2- É emprestada pelo atacadista 3- É
alugada de um terceiro.

26. Seu produto possui alguma marca ou diferenciação em relação aos seus concorrentes?

() Sim () Não Se sim, Qual

.....

27. O produto passa por algum processo de lavagem e higienização () 1= Sim 2= Não
Se Sim Como é feita a limpeza de quantos em
quantos dias ou meses.....

III. INCERTEZA

28. Qual o Percentual % de perdas sobre o total de produtos que entram na sua loja

29. Quais os principais problemas que provocam as perdas: () Qualidade do produto () Muito produto no mercado () Problemas de embalagem e transporte () Outras causas das perdas _____

30. Quais as principais exigências da parte dos compradores?

31. Principais problemas detectados no seu negócio:

() Perdas () Falta de qualidade () Preços muito baixos ()

Outros _____

7.2.1. Modelo de Questionário para Fornecedores

ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA NO CENTRO DE ABASTECIMENTO E LOGÍSTICA DE PERNAMBUCO CEASA-PE/OS

2015

QUESTIONÁRIO PARA FORNECEDOR

Razão Social ou Nome de Fantasia

.....

CNPJ/CPF:.....

Nome do Entrevistado.....

Cargo.....

Tempo que está na atividade:.....

Desenvolve outras atividades? () Não () Sim

Quais _____ , _____ ,

I. FREQUÊNCIA

1. Quantidade fornecida semanalmente ao CEASA:

Quantas Caixas ou sacos com quantos Kg

cada.....

Outro Tipo de Embalagem especificar.....com quantos Kg

cada.....

2. Fornece uma carga Completa () 1 SIM. 2 NÃO Indicar o peso em Toneladas

..... e a quantidade de embalagens contidas no

caminhão.....

3. Quais os dias da semana que fornece o produto.....

4. Compra diretamente nas Regiões de Produção? () Sim () Não () Outros

.....

.....

5. Indique a quantidade percentual (%) fornecida no CEASA nos dias da semana

SG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
%	%	%	%	%	%

6. Quais os Meses de Maior fornecimento ? indicar as quantidades em toneladas.

JN	FV	MR	AB	MA	JN	JL	AG	ST	OT	NV	DZ

7. Lugar de Procedência: Estados e municípios

.....

II. ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS

8. Tem produção Própria () Sim Qual o % .de produção própria

.....

Compra no pé e beneficia () Sim Quanto custa o Beneficiamento.....

9. Especificar a quantidade de Fornecedores segundo as categorias:

Produtores:..... Cooperativas/ Associações produtores:.....

Beneficiadoras Intermediários: outros

(especificar):.....

10. Oferece algum tipo de serviço para seus Fornecedores ? Qual ?

1- Crédito () 2- Frete () 3- Insumos () 4- Outros

11. Em média, quantos dias leva para chegar uma carga quando que comprada de agricultores/cooperativasdias; de quais

Estados:.....
.....

12. Costuma vender sempre aos mesmos permissionários () Sim Depende ()

.....

13. Forma de pagamento: () 1- Em consignação 2- A prazo.....dias 3- A Vista

14. Desconta as perdas dos agricultores () Sim () Não.

15. Tem algum tipo de contrato com os agricultores: () 1- verbal 2-Escrito 3- Não faz nenhum tipo de contrato.

16. Há o incremento de alguma tecnologia u marca para diferenciar seu produto? ()

Sim () Não

Se sim, qual?

17. Em média, quanto tempo leva para vender uma cargadias

18. Paga o frete () Sim () Não Informar o valor do frete

19. O seu produto é Classificada pelo: () Na origem () Classificado e embalado no CEASA

20. Destino dos Produtos fornecidos : No Estado de Pernambuco:

Cidade do Recife% Outros Municípios% Indicar os principais municípios de destino em Pernambuco

.....
.....

Outros Estados e Municípios quais ?

.....
.....
.....

21. Principais Clientes e participação nas compras

Tipo de Estabelecimento	% de Compra
-------------------------	-----------------------

Atacadistas no CEASA	
Atacadistas Externos ao CEASA	
Supermercados	
Feirantes	
Mercadinhos	
Quitandas de frutas e hortaliças	
Hotéis e Restaurantes	
Lanchonetes	
Hospitais	
Cooperativas	
Outros	

22. Principal Forma de pagamento: () 1- A Vista 2- A prazodias .
23. Tem algum tipo de contrato com os permissionários: () 1- verbal 2-Escrito 3- Não faz Nenhum tipo de contrato.
24. Como é geralmente a venda do produto: () 1- A granel 2- Embalado
25. Quando embalada que tipo de embalagem () 1- Caixa Plástica 2- Outra especificar
26. Quais as habilidades desenvolvidas durante o tempo que trabalha na comercialização do produto?
.....
.....
27. Propriedade da embalagem () 1- Do Cliente 2- É emprestada pelo atacadista 3- É alugada de um terceiro.

28. O produto passa por algum processo de lavagem e higienização () 1= Sim 2= Não
Se Sim Como é feita a limpeza de quantos em
quantos dias ou meses.....
29. Existe algum contrato de venda futura? () Sim () Não Se sim, qual o
prazo.....

III. INCERTEZA

30. Qual o Percentual % de perdas sobre o total de produto que entra na sua loja
31. Desconta as perdas por avarias quando reclamadas pelo Cliente () Sim () Não.
32. Quais os principais problemas que provocam as perdas () Qualidade do produto
=1- Muita laranja no mercado =2- Problemas de embalagem e transporte =3- Outras
causas das perdas_____
33. Quais as principais exigências da parte dos compradores?
_____, _____, _____,

34. Principais problemas detectados no seu negócio:
() Perdas () Falta de qualidade () Preços muito baixos ()
Outros _____,
_____, _____

7.2.2. Fotos dos Levantamentos realizados no CEASA-PE/O.S. e em Umbaúba - SE

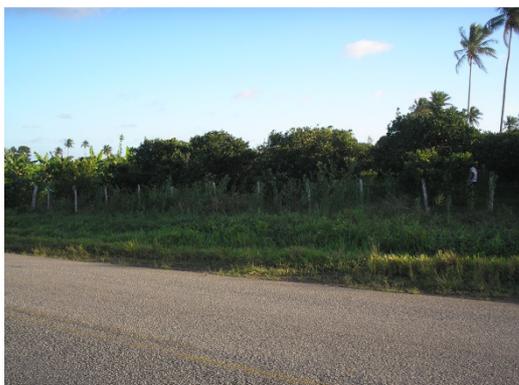


Foto 1 - Área de produção de laranja Pera em Umbaúba - SE.



Foto 2 - Beneficiadora de laranja Pera em Umbaúba - SE.



Foto 3 - Classificação de laranja Pera por tamanho em Umbaúba - SE



Foto 4 - Lavagem de laranja Pera em máquina de beneficiamento na Beneficiadora Central - Umbaúba - SE.



Foto 5 - Laranja Pera processada com cera quente em Umbaúba - SE.



Foto 6 - Processo de secagem da laranja Pera após cera em Umbaúba - SE.



Foto 7 – Classificação e embalagem da laranja Pera em Umbaúba - SE



Foto 8 – Carregamento da laranja Pera no caminhão destinado ao CEASA-PE/O.S. em Umbaúba - SE



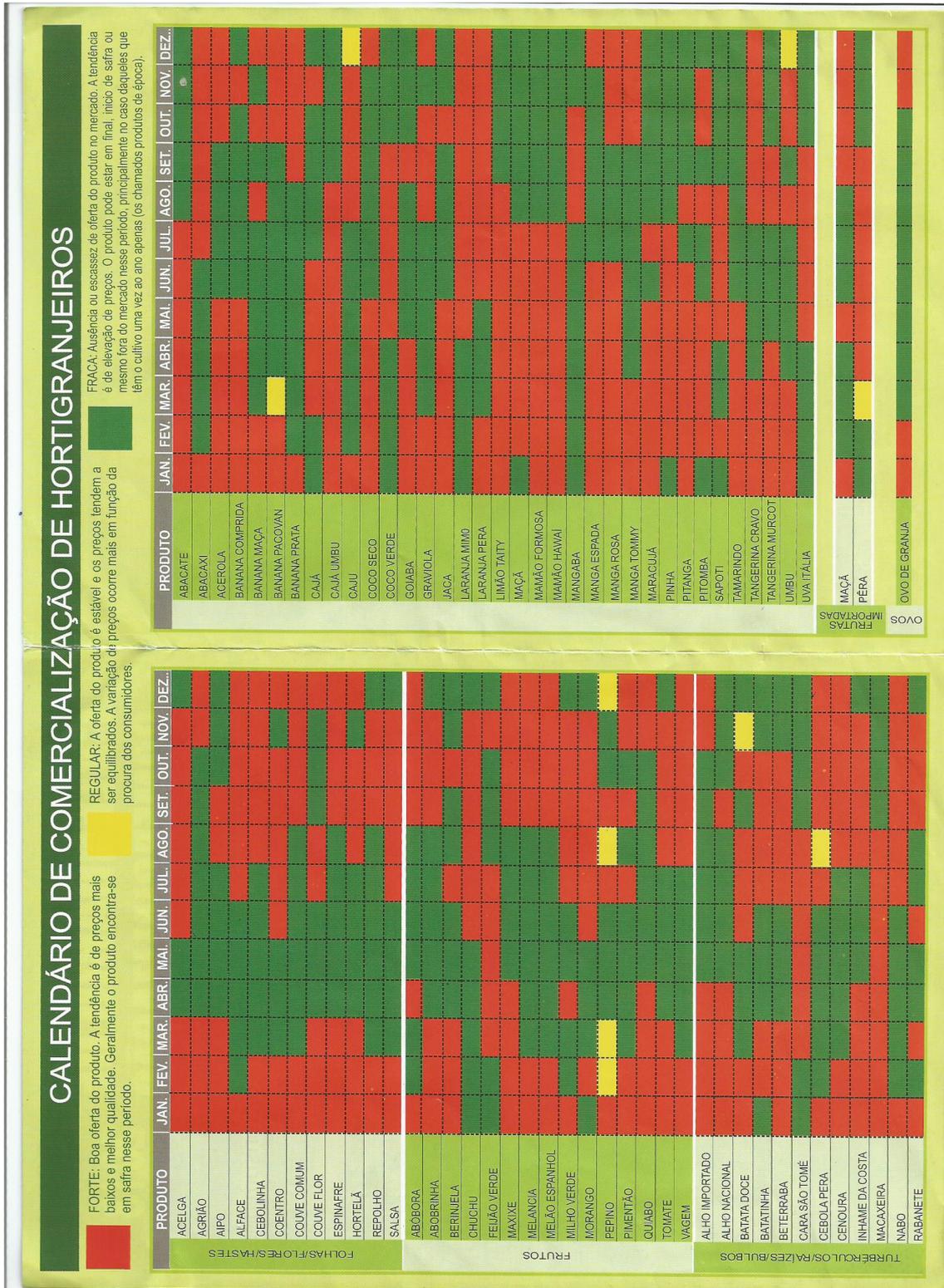
Foto 9 – Principais aspectos da laranja Pera comercializada no CEASA-PE/O.S.



Foto 10 – Qualidade das laranja Pera comercializada no CEASA-PE/O.S.

8. Anexos

8.1.1. Calendário de comercialização dos produtos comercializados no CEASA-PE/O.S.



Fonte: CEASA-PE/O.S.

8.1.2. Instrução Normativa Conjunta nº 009 de 12 de novembro de 2002

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO.
SECRETARIA DE APOIO RURAL E COOPERATIVISMO.

Instrução Normativa Conjunta Nº 9, DE 12 DE NOVEMBRO DE 2002

Situação: Vigente

Publicado no Diário Oficial da União de 14/11/2002, Seção 1, Página 30

Ementa: Dispõe sobre as embalagens destinadas ao acondicionamento de produtos hortícolas "in natura".

Histórico:

Vide Portaria nº 127 de 4/10/1991

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO.
SECRETARIA DE APOIO RURAL E COOPERATIVISMO.

INSTRUÇÃO NORMATIVA CONJUNTA Nº 009, DE 12 DE NOVEMBRO DE 2002.

O SECRETÁRIO DE APOIO RURAL E COOPERATIVISMO, DO MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO, O DIRETOR-PRESIDENTE DA AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, DO MINISTÉRIO DA SAÚDE, E O PRESIDENTE DO INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, NORMALIZAÇÃO E QUALIDADE INDUSTRIAL, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, no uso de suas respectivas atribuições legais, tendo em vista o disposto na Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000, na Lei nº 9.782, de 26 de janeiro de 1999, na Lei nº 8.080, de 19 de setembro de 1990, na Lei nº 9.933, de 20 de dezembro de 1999,

Considerando a necessidade de regulamentar o acondicionamento, manuseio e comercialização dos produtos hortícolas "in natura" em embalagens próprias para a comercialização, visando à proteção, conservação e integridade dos mesmos;

Considerando a necessidade de assegurar a verificação das informações a respeito da classificação dos produtos hortícolas;

Considerando a necessidade de assegurar a obrigatoriedade da indicação qualitativa e quantitativa, da uniformidade dessas indicações e do critério para a verificação do conteúdo líquido, e o que consta do Processo nº 21000.007895/2000-91, resolvem:

Art. 1º As embalagens destinadas ao acondicionamento de produtos hortícolas "in natura" devem atender, sem prejuízo das exigências dispostas nas demais legislações específicas, aos seguintes requisitos:

I - as dimensões externas devem permitir empilhamento, preferencialmente, em paletes ("pallet") com medidas de 1,00 m (um metro) por 1,20 m (um metro e vinte centímetros);

II - devem ser mantidas íntegras e higienizadas;

III - podem ser descartáveis ou retornáveis; as retornáveis devem ser resistentes ao manuseio a que se destinam, às operações de higienização e não devem se constituir em veículos de contaminação;

IV - devem estar de acordo com as disposições específicas referentes às Boas Práticas de Fabricação, ao uso apropriado e às normas higiênico-sanitárias relativas a alimentos;

V - as informações obrigatórias de marcação ou rotulagem, referentes às indicações quantitativas, qualitativas e a outras exigidas para o produto devem estar de acordo com as legislações específicas estabelecidas pelos órgãos oficiais envolvidos.

Art. 2º Para efeito desta Instrução Normativa Conjunta, entende-se por produtos hortícolas as frutas e hortaliças "in natura", não processadas e colocadas à disposição para comercialização.

Art. 3º O fabricante ou o fornecedor de embalagens de produtos hortícolas deve estar identificado nas mesmas, constando no mínimo a sua razão social, o número do CNPJ e o endereço.

Parágrafo único. É de inteira responsabilidade do fabricante informar as condições apropriadas de uso, tais como o peso máximo e o empilhamento suportável, as condições de manuseio, bem como se a mesma é retornável ou descartável.

Art. 4º O cumprimento do disposto nesta Instrução Normativa Conjunta, no que diz respeito à verificação das informações relativas à classificação do produto, constantes dos rótulos das embalagens, é de competência do órgão técnico competente do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. A verificação do cumprimento dos aspectos higiênicosanitários compete ao Ministério da Saúde, e ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, por parte do INMETRO, aqueles atinentes à indicação quantitativa das embalagens.

Parágrafo único. As ações referidas neste artigo serão exercidas de forma não cumulativa e baseadas na legislação específica de cada órgão oficial envolvido, observadas as suas respectivas áreas de competência.

Art. 5º Os casos omissos serão resolvidos pelos órgãos oficiais envolvidos, observadas suas respectivas áreas de competência.

Art. 6º Esta Instrução Normativa Conjunta entra em vigor em 180 (cento e oitenta) dias, a contar da data de sua publicação.

RINALDO JUNQUEIRA DE BARROS
Secretário da SARC/MAPA

GONZALO VECINA NETO
Diretor-presidente da ANVISA/MS

ARMANDO MARIANTE CARVALHO JÚNIOR
Presidente do INMETRO/MDIC

8.1.3. Decreto nº 6.268 de 22 de novembro de 2007 (Classificação de produtos vegetais)



**Presidência da República
Casa Civil
Subchefia para Assuntos Jurídicos**

DECRETO Nº 6.268, DE 22 DE NOVEMBRO DE 2007.

Regulamenta a Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000, que institui a classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o disposto na Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000.

DECRETA:

CAPÍTULO I

DAS DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

Art. 1º Este Decreto estabelece as normas regulamentadoras sobre a classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, em cumprimento ao disposto na [Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000](#).

Parágrafo único. Para os fins deste Decreto, considera-se:

I - amostra: porção representativa de um lote ou volume do qual foi retirada;

II - amostra de classificação: é a coletada para fins de determinar as características intrínsecas e extrínsecas do produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, objetivando a emissão do documento de classificação;

III - amostra de fiscalização: é a coletada para fins de aferição da qualidade dos serviços prestados e da conformidade da classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico;

IV - amostragem: processo de retirada de amostra de um lote ou volume;

V - apreensão: é o recolhimento definitivo do produto, subproduto e resíduo de valor econômico, embalagem, envoltório ou contentor;

VI - Cadastro Geral de Classificação (CGC): procedimento administrativo para registro, junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, das pessoas físicas ou jurídicas processadoras, beneficiadoras, industrializadoras e embaladoras de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico padronizados sujeitos à classificação e das pessoas físicas ou jurídicas autorizadas a executar a classificação desses produtos;

VII - classificação de fiscalização: procedimento de aferição da identidade e da qualidade dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, padronizados, compreendendo as etapas de coleta de amostras, análise, emissão de laudo, comunicação do resultado ao interessado, garantia do direito de contestação mediante perícia e a ratificação ou retificação do resultado;

VIII - classificador: pessoa física, devidamente habilitada e registrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, responsável pela classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico;

IX - controle: fiscalização exercida sobre as atividades de pessoas físicas ou jurídicas envolvidas nas atividades de classificação;

X - credenciamento: procedimento administrativo que objetiva conceder autorização para que as pessoas jurídicas executem a classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico;

XI - certificado de classificação de produto importado: documento devidamente instituído pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que atesta a conformidade do produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico aos padrões estabelecidos por legislação federal brasileira;

XII - documento de classificação: certificado, planilha, romaneio ou outro documento, devidamente reconhecido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que comprova a realização da classificação vegetal;

XIII - embalador: pessoa física ou jurídica, que, por conta própria ou como intermediária, acondiciona produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico;

XIV - empresa ou entidade especializada na atividade de classificação: é aquela que dispõe de estrutura física, de instalações, equipamentos e de profissionais habilitados para execução de tais serviços;

XV - entidade credenciada: pessoa jurídica registrada no Cadastro Geral de Classificação e autorizada pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento a executar a classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico;

XVI - identidade: conjunto de parâmetros ou características que permitem identificar ou caracterizar um produto vegetal seus subprodutos e resíduos de valor econômico quanto aos

aspectos botânicos, de aparência, natureza, tipo de processamento ou benefício e modo de apresentação;

XVII - lote: quantidade de produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico com especificações de identidade, qualidade e apresentação perfeitamente definidas;

XVIII - mercadoria fiscalizada: é o quantitativo de produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico constante na nota fiscal ou outro documento de comercialização, ou, na ausência destes, a quantidade total do produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico existente no local fiscalizado, devidamente registrada nos documentos de fiscalização;

XIX - padrão oficial de classificação: conjunto de especificações de identidade e qualidade de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, estabelecido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento;

XX - padronização: ato de definir as especificações de identidade e qualidade de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, necessárias para a elaboração do padrão oficial de classificação;

XXI - profissional habilitado: pessoa física devidamente capacitada em curso de classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, homologado e supervisionado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento;

XXII - posto de serviço: unidade física, devidamente equipada, estruturada e credenciada para a prestação dos serviços de classificação vegetal;

XXIII - processador: pessoa física ou jurídica que transforma produto vegetal de forma artesanal ou industrial em subprodutos ou resíduos de valor econômico;

XXIV - produto hortícola: produto oriundo da olericultura, da fruticultura, da silvicultura, da floricultura e da jardinocultura;

XXV - qualidade: conjunto de parâmetros ou características extrínsecas ou intrínsecas de um produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, que permitam determinar as suas especificações quali-quantitativas, mediante aspectos relativos à tolerância de defeitos, medida ou teor de fatores essenciais de composição, características sensoriais e fatores higiênico-sanitários e tecnológicos;

XXVI - resíduo de valor econômico: é o remanescente da utilização de produtos vegetais ou subprodutos e que possuem características de aproveitamento econômico;

XXVII - subproduto: é o que resulta do processamento, da industrialização ou do beneficiamento econômico de um produto vegetal;

XXVIII - supervisão técnica: ato fiscalizador que objetiva verificar as condições físicas e operacionais dos envolvidos no processo de classificação, a qualidade dos serviços prestados por

classificadores e pelas entidades credenciadas, bem como a identidade, qualidade, conformidade e idoneidade de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico; e

XXIX - valor comercial do produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico fiscalizados: é o valor constante na nota fiscal ou outro documento de comercialização, ou, na ausência destes, o valor constante na etiqueta, códigos de barras, anúncios do produto ou mercadoria fiscalizada, ou outro valor de produto de qualidade similar, devidamente registrado nos documentos de fiscalização.

CAPÍTULO II

DA CLASSIFICAÇÃO

Art. 2º São passíveis de classificação, na forma do [art. 1º da Lei nº 9.972, de 2000](#), os produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico que possuam padrão oficial de classificação estabelecido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Art. 3º Os produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, na forma do [art. 1º da Lei 9.972, de 2000](#), já embalados e rotulados com as especificações qualitativas, destinados diretamente à alimentação humana, comercializados, armazenados ou em trânsito, devem estar devidamente classificados.

Art. 4º Consideram-se como produtos vegetais, seus subprodutos ou resíduos de valor econômico destinados diretamente à alimentação humana aqueles que estejam em condições de serem oferecidos ao consumidor final.

Art. 5º A classificação obrigatória para os produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico deverá cumprir o estabelecido nos padrões oficiais de classificação.

Art. 6º A informação das características dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico que não possuam padrão oficial de classificação estabelecido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento será de responsabilidade do seu Fornecedor.

Parágrafo único. Os embaladores e demais detentores dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico previstos no **caput** são responsáveis por fazer constar nos rótulos, embalagens e documentos que acompanham estes produtos as características de identidade e qualidade dos mesmos, observando orientações do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e demais exigências legais.

Art. 7º Nas operações de compra, venda ou doações pelo Poder Público de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, caberá ao órgão ou Instituição que coordena o processo competente adquirir, comercializar ou doar produtos devidamente classificados e acompanhados dos correspondentes documentos comprobatórios da classificação.

Art. 8º A classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, importados, será executada diretamente pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, podendo utilizar, além de sua própria estrutura, entidades credenciadas para o apoio operacional e laboratorial.

§ 1º A classificação nos portos, aeroportos, terminais alfandegários e demais postos de fronteira e estações aduaneiras tem como objetivo aferir a conformidade dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico importados com os padrões oficiais de classificação estabelecidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

§ 2º Poderão ser dispensadas da classificação obrigatória, observadas orientações do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, as pequenas quantidades de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico.

§ 3º A emissão e a assinatura do certificado de classificação de produtos importados serão realizadas pela autoridade fiscalizadora do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento habilitada tecnicamente como classificador.

§ 4º A entidade que prestar o apoio operacional ou laboratorial responde solidariamente pela prestação do serviço de classificação.

Art. 9º Fica sujeito à nova classificação o produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico que por qualquer motivo perder a característica de apresentação ou rotulagem original, alterar as especificações de identidade e qualidade que constavam no documento de classificação original ou for misturado ou mesclado para formação, aumento ou composição de novo lote.

Art. 10. A classificação será documentada de forma a comprovar a sua realização, por meio de certificado, de planilha, de romaneio ou outro documento, que venha a atender às necessidades de comprovação eficaz do ato.

Parágrafo único. Os requisitos e os critérios para utilização do documento de classificação, bem como as informações mínimas obrigatórias que devem nele constar, serão definidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Art. 11. O embalador ou responsável pela garantia das indicações qualitativas do produto vegetal, subproduto ou resíduo de valor econômico deverá manter em arquivo e à disposição das autoridades fiscalizadoras os documentos comprobatórios da classificação, por um período mínimo de cinco anos.

§ 1º O número do documento de classificação, as especificações qualitativas do produto e a identificação do lote devem constar nos documentos fiscais emitidos pelas pessoas dispostas no **caput** deste artigo.

§ 2º Na impossibilidade de comprovação da classificação por meio dos documentos previstos no § 1º ou sendo desconhecida a procedência do produto, o detentor do produto vegetal, subproduto ou resíduo de valor econômico responderá isolada ou solidariamente.

Art. 12. Nos casos em que o interessado discordar do resultado da classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, desde que as características do produto permitam, poderá ser realizada nova classificação por meio de arbitragem.

Parágrafo único. A metodologia, os critérios, procedimentos e prazos para execução da arbitragem prevista no **caput** deste artigo, inclusive dos produtos perecíveis, serão regulamentados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Art. 13. Todo classificador deverá ser habilitado em curso específico, devidamente homologado e supervisionado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Parágrafo único. O classificador habilitado na forma deste artigo será responsável pela classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico.

Art. 14. É obrigatória a indicação do lote e do resultado da classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico nos rótulos, embalagens ou marcações, observando orientações do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e demais exigências legais.

Parágrafo único. A indicação constante do **caput** deste artigo deverá representar fielmente a identidade e a qualidade do produto, com base no disposto no documento de classificação.

CAPÍTULO III

DO PADRÃO OFICIAL DE CLASSIFICAÇÃO

Art. 15. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento estabelecerá os critérios e procedimentos técnicos para elaboração, aplicação, monitoramento e revisão dos padrões oficiais de classificação.

§ 1º Os padrões oficiais de classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico serão definidos em regulamentos técnicos, podendo dispor de modelos-tipo ou padrões físicos quando couber, e ainda ser revistos a qualquer tempo.

§ 2º Na elaboração ou revisão dos padrões oficiais de classificação dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, será facultada a participação consultiva dos segmentos interessados.

§ 3º Segundo a natureza, a perecibilidade e o sistema de comercialização dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento poderá estabelecer regulamentos técnicos e normas específicas e simplificadas para fins de elaboração do padrão oficial de classificação, de sua padronização e de sua fiscalização.

Art. 16. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento estabelecerá regulamentos técnicos para produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, definindo o padrão oficial de classificação, com os requisitos de identidade e qualidade, a amostragem, o modo de apresentação e a marcação ou rotulagem, nos aspectos referentes à classificação dos produtos.

Art. 17. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento definirá, em regulamento técnico, os produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico e demais procedimentos referentes à utilização de padrões físicos.

CAPÍTULO IV

DA AMOSTRA E DA AMOSTRAGEM

Art. 18. Nos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico classificados por amostra, a classificação deverá ser representativa do lote ou volume do qual se origina a amostra.

§ 1º As especificidades e o conceito referentes ao lote a que se refere o **caput** deste artigo serão definidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

§ 2º A metodologia, os critérios e os procedimentos necessários à amostragem, confecção, guarda, conservação, autenticação e identificação das amostras serão fixados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

§ 3º Caberá ao proprietário, possuidor, detentor ou transportador arcar com a identificação e com a movimentação do produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico, independentemente da forma em que se encontrem, propiciando as condições necessárias à sua adequada amostragem.

§ 4º As amostras coletadas, que servirão de base à realização da classificação, deverão conter os dados necessários à identificação do interessado ou solicitante da classificação, do produto vegetal, seus subprodutos e resíduos de valor econômico.

Art. 19. Nas operações de compra e venda ou doação pelo Poder Público, a amostragem e a confecção das amostras para a classificação serão realizadas por entidade credenciada.

Art. 20. Quando da classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico importados, a amostragem e a confecção das amostras, serão realizadas pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento ou pela entidade credenciada que prestar apoio operacional.

Art. 21. Na classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico destinados diretamente à alimentação humana, a amostragem e a confecção das amostras serão de responsabilidade da entidade credenciada ou do interessado, devendo ser observados os mesmos critérios e procedimentos de amostragem fixados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Parágrafo único. A responsabilidade de que trata o **caput** deste artigo será comprovada no documento de coleta emitido pela credenciada ou no documento de solicitação de serviços apresentado pelo interessado.

Art. 22. Os produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico embalados e classificados devem apresentar-se homogêneos quanto às suas especificações de qualidade, apresentação e identificação.

Art. 23. Na classificação de fiscalização, a amostragem dos produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico embalados será realizada observando-se as suas especificidades.

§ 1º Nos produtos vegetais classificados por amostras será retirado volume ou número de pacotes ou embalagens em quantidade suficiente para compor, no mínimo, quatro vias de amostras, devidamente identificadas, lacradas e autenticadas.

§ 2º Nos produtos hortícolas será retirada quantidade suficiente para o trabalho de aferição de conformidade.

§ 3º Nos subprodutos e resíduos de valor econômico de produtos vegetais destinados diretamente à alimentação humana, oriundos de operações de compra e venda do Poder Público ou, quando da importação, encontrados nos portos, aeroportos e postos de fronteira será retirado volume, ou número de pacotes ou de embalagens, em quantidade suficiente para compor, no mínimo, quatro vias de amostra, devidamente identificadas, lacradas e autenticadas.

Art. 24. Na classificação de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico importados e na classificação de fiscalização, o detentor da mercadoria fiscalizada, seu representante legal, seu transportador ou seu armazenador deve propiciar as condições necessárias aos trabalhos de amostragem e confecção das amostras exigidas.

Parágrafo único. O descumprimento do disposto no **caput** deste artigo caracteriza infração, por dificultar, causar embaraço ou promover resistência à ação fiscalizadora, sujeitando quem der causa às penas previstas neste Decreto.