

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
DEPARTAMENTO DE LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO RURAL**

MARIA ROSÂNGELA BARBOSA DA SILVA

**A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA CEASA-PE
SUBMETIDOS À CENTRAL DE EMBALAGENS: UM ESTUDO SOB A
ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO**

**RECIFE - PE
2013**

MARIA ROSÂNGELA BARBOSA DA SILVA

**A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA CEASA-PE
SUBMETIDOS À CENTRAL DE EMBALAGENS: UM ESTUDO SOB A
ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO**

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 Mestra.

Orientador: Dr. Tales Wanderley Vital

RECIFE, 25 de março de 2013

Ficha catalográfica

S586c	Silva, Maria Rosângela Barbosa da
PE submetidos	A comercialização de produtos na Ceasa-
ótica da	à central de embalagens: um estudo sob a
Rosângela	economia dos custos de transação / Maria
	Barbosa da Silva. – Recife, 2013.
	88 f.: il.
	Orientador: Thales Wanderley Vital.
	Dissertação (Mestrado em Administração e
Federal Rural de	Desenvolvimento Rural) – Universidade
Ciências Humanas,	Pernambuco, Departamento de Letras e
	Recife, 2013.
	Inclui referências, anexo(s) e apêndice(s)
Vital, Thales	1. Ceasa-PE 2. Comercialização 3. ECT I.
	Wanderley, orientador II. Título
	CDD
338.1	

MARIA ROSÂNGELA BARBOSA DA SILVA

**A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA CEASA-PE
SUBMETIDOS À CENTRAL DE EMBALAGENS: UM ESTUDO SOB A
ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO**

A comissão examinadora julgou e concebeu no parecer da banca de dissertação de mestrado do curso de Administração e Desenvolvimento Rural da Universidade Federal Rural de Pernambuco a APROVAÇÃO de Maria Rosângela Barbosa da Silva

Recife, 25 de março de 2013

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Tales Wanderley Vital
(Orientador - UFRPE)

Prof. Dr. Luiz Rodrigues Kherle
(examinador Interno - UFRPE)

Prof. Dr. Rodolfo Araújo de Moraes Filho
(examinador interno – UFRPE)

Prof. Dr. Tiago Farias Sobel
(examinador externo – FJN)

DEDICATÓRIA

Ao meu filho Lucas Miguel e a minha mãe D. Cida, pelo amor e paciência dedicados e ao professor Luiz Andrea Favero (*in memoriam*) por ter acreditado que eu conseguiria.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus. Em segundo aos meus pais, em especial minha mãe que sempre foi estimuladora da busca pelo aprendizado. Ao meu irmão Flávio Barbosa que sempre esteve ao meu lado me dando forças e incentivos.

Agradeço também ao professor Tales Vital, o qual coube o ofício de orientação após o professor Favero nos deixar, sem esquecer também da professora Vicentina Ramires por todo carinho e ajuda.

Agradeço à equipe de pesquisa do projeto central de embalagens do qual fiz parte até o egresso no mestrado, especialmente Roberto Marques pelo apoio e banco de dados disponibilizados.

A todos que fazem parte da Ceasa-PE e da Central de Embalagens também merece minha gratidão por todo suporte que precisei nas pesquisas e na elaboração dos meus trabalhos científicos.

Não poderia deixar de mencionar a CAPES, pelo seu apoio financeiro.

Aos meus amigos de mestrado e todos que fazem parte do PADR- Programa de Administração em Desenvolvimento Rural meus sinceros agradecimentos.

Aos meus amigos que entenderam minha ausência em momentos de confraternização, principalmente aos meus amigos dessa luta acadêmica: Alba Barbosa, Alcilene Tavares, Eugênia Cireno, Flávio Cireno, João Paulo Barbosa, Bruno Quirino e Adherbal Mazzoni, grandes parceiros na vida, graduação, pesquisas e mestrado.

À Rejane Deiga pela disponibilidade e amizade nos momentos mais críticos que enfrentei.

Ao professor Luiz Flávio Maia um agradecimento especial, foi um prazer aprender e compartilhar de sua experiência na tutoria do meu estágio docência.

Aos meus queridos mestres Luiz Kherle e Almir Menelau, que além de excelentes professores ainda ofereceram bibliografias essenciais para a elaboração deste trabalho.

Sem esquecer de Tiago Sobel e Leonardo Ferraz, por todo tempo que se dedicaram a me ajudar à enriquecer este trabalho através de suas experiências.

Não poderia esquecer Lia Maracajá, por sua competência e disponibilidade sempre, muito obrigada.

“A verdadeira dificuldade não está em aceitar ideias novas, mas em escapar das ideias antigas”. {KEYNES, John Mayard, economista inglês, (1883-1946)}.

RESUMO

Esta dissertação tem como objetivo principal analisar a eficiência da comercialização do tomate, laranja e mamão, na CEASA-PE, dos permissionários a seus elos à jusante, submetidos à ação do projeto central de embalagens sob a ótica da ECT- Economia dos Custos de Transação. A fim de atender ao objetivo proposto, foi utilizada a base teórica da economia dos custos de transação e estruturas de governança, sendo ela bastante utilizada para definir quando uma estrutura pode ser considerada eficiente em termos transacionais. Metodologicamente foi utilizado um banco de dados já existente, compilado por 124 questionários aplicados diretamente com os agentes envolvidos com base nos 3 (três) produtos optados para análise, sendo eles o tomate, a laranja e o mamão. A subjetividade em relação à mensuração dos atributos e características da transação implicou em uma análise descritiva, sendo confrontados com o que se promulga a ECT. Os resultados obtidos indicaram que os comerciantes que almejem ter contratos mais coordenados, precisariam utilizar as embalagens padronizadas administradas pela central de embalagens, assim como também focar em algumas ações como o desconto das avarias por perdas, além de outras variáveis utilizadas na análise, as quais apresentaram algum nível de eficiência na comercialização.

PALAVRAS – CHAVE: Comercialização. CEASA-PE. Central de Embalagens. Economia dos custos de transação.

ABSTRACT

This dissertation aims at analyzing the efficiency of the marketing of tomato, orange and papaya, in the CEASA-PE, the licensees of its links to the downstream, subjected to the action of the central project of packaging the perspective of ECT-Transaction Cost Economics . In order to meet the goal set, we used the theoretical basis of the economy of transaction costs and governance structures, it is often used to define when a structure can be considered efficient transactional. Methodologically, we used a database already exists, compiled by 124 questionnaires directly with stakeholders on the basis of three (3) Products opted for analysis, namely tomato, orange and papaya. The subjectivity in relation to the measurement of the attributes and characteristics of the transaction resulted in a descriptive analysis, being faced with what is promulgated ECT. The results indicated that the merchants who have to climb and more coordinated contracts, need to use standardized packaging administered by the central packaging, as well as focus on some actions as discounting of damages for losses, and other variables used in the analysis, which had some level of efficiency in commercialization.

KEY – WORDS: Commercialization. CEASA-PE. Central Packaging. Economics of transaction costs.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Dinâmica de comercialização na Ceasa-PE com a implantação da central de embalagens	26
Figura 2 - Estratégias de Coordenação Vertical	36
Figura 3 - Estrutura do canal de comercialização dos permissionários vendedores de tomate, laranja e mamão na CEASA-PE	47
Figura 4 - Vista externa da central de embalagens	62
Figura 5 - Vista interna da central de embalagens, com visualização para o mezanino com vista para o espaço total da central.	62
Figura 6 - Permissionários carregando os caminhões com caixas higienizadas.....	63
Figura 7 - Lavagem das embalagens padronizadas.	63
Figura 8 - Modelo de caixa padronizadas 6424.....	64
Figura 9 - Modelo de caixa padronizada 6434.	64
Figura 10 - Cartão utilizado na Ceasa-PE para representar o número de caixas.	65

LISTA DE TABELAS

Tabela - 1 Principais clientes dos permissionários de tomate, laranja e mamão (%).	50
Tabela 2 - Forma de pagamento dos clientes de tomate, laranja e mamão.	50
Tabela 3- Prazos para liquidação dos pagamentos dos clientes de tomate, laranja e mamão.....	50
Tabela 4 - Relação contratual dos permissionários na CEASA-PE (%).....	51
Tabela 5 - Média de anos de experiência em comercialização.	52
Tabela 6 - Participação de vendas de outros produtos (%).	53
Tabela 7 - Vendas dos produtos comercializados para outros estados (%).	54
Tabela 8 - Venda do produto na embalagem (%).	55
Tabela 9 - Desconto das perdas por avarias quando reclamadas pelo cliente (%)...	56

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Formas eficientes de governança como função da especificidade dos ativos e da incerteza	40
Quadro 2 - Formas eficientes de governança como função da especificidade dos ativos e da frequência das transações.	41
Quadro 3 - Correlação entre fatores-chave na decisão de coordenação da firma. ...	41
Quadro 4 - Total de entrevistados por tipo de produto.	45
Quadro 5 - Relação de variáveis com os atributos da Economia dos Custos da Transação.....	46

LISTA DE SIGLAS

CARE	Central de Abastecimento do Recife
CE	Central de Embalagens
CEAGESP	Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo
CEASA	Centrais Estaduais de Abastecimento
CEASA/PE	Centro de Abastecimento Alimentar de Pernambuco
ECT	Economia dos Custos de Transação
FLV	Frutas, Legumes e Verduras.
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.
NEI	Nova Economia Institucional
OS	Organização Social
PBMH	Programa Brasileiro para a Modernização da Horticultura
SINAC	Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento
SUDENE	Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste
UFRPE	Universidade Federal Rural de Pernambuco

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	16
1.1 Pergunta – problema	18
1.2 Objetivos	19
1.2.1 Objetivo geral	19
1.2.2 Objetivos específicos	19
1.3 Hipótese.....	19
1.4 Estrutura da dissertação.	19
2. A CEASA-PE DO SURGIMENTO AOS DIAS ATUAIS.....	21
2.1 Evolução histórica da Ceasa-PE	21
2.2 A Comercialização na Ceasa-PE, das caixas K à central de embalagens.....	22
2.2.1 Dinâmica de comercialização após a central de embalagens.....	25
3. A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	28
3.1 Antecedentes	28
3.2 Conceito e Pressupostos Gerais	30
3.3. Tipos de estruturas de governança	34
3.4 Atributos das transações.....	37
4. METODOLOGIA	44
4.1 Origem dos dados.....	44
4.2 Descrição e operacionalização das variáveis	45
5. RESULTADOS	47
5.1 Uma visão macro institucional da aplicação da ECT na Ceasa-PE	48
5.2 Uma visão micro institucional da Aplicação da ECT na Ceasa/PE	51
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
7 REFERÊNCIAS	59
APENDICE A. FOTOGRAFIAS TIRADAS DURANTE A PESQUISA	62
ANEXO A. LEI Nº 9.972 DE 25 DE MAIO DE 2000	66
ANEXO B. INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº. 09.....	70

ANEXO C. CALENDÁRIO DE COMERCIALIZAÇÃO.....	73
ANEXO D. QUESTIONÁRIOS DA PESQUISA DE CAMPO.....	75

1. INTRODUÇÃO

Em meados de 1960, Celso Furtado então superintendente da SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste – propõe um estudo sobre o abastecimento urbano do Nordeste, o qual teve como resultado a sugestão de criar três centrais de abastecimento, as quais seriam distribuídas nas cidades de Fortaleza, Recife e Salvador¹.

A primeira central de abastecimento foi inaugurada em 1968 e teve sede em Recife, essa central serviu de modelo para as demais que viriam a seguir, assim como, serviu também de experiência para a criação do SINAC – Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento – um sistema que tem como objetivo servir como catalizador, incorporando as diversas centrais de abastecimentos no país, de forma que, as CEASA's – Centrais Estaduais de Abastecimento - seriam os elementos dessa rede nos estados.

Desde a sua inauguração em 1968 até os dias atuais, a Central de Abastecimento de Pernambuco – CEASA-PE passou por distintas transformações, sofrendo impactos estatutários devido a modificações no controle acionário, bem como, incorreu em mudanças na razão social.

A Central de Abastecimento de Pernambuco é hoje um dos maiores centros em distribuição de alimentos hortigranjeiros da região nordestina, ficando atrás apenas da MP Juazeiro – BA², contando com um total de 1.680 permissionários³ em seu quadro, quase 63% a mais do início das suas atividades.

A sua inauguração e evolução até os dias atuais não diz respeito apenas ao aumento do número de comerciantes cadastrados, a importância deste centro atacadista está refletida no volume médio mensal de 80.000 toneladas de produtos transacionados com faturamento médio de R\$160 milhões/mês, mobilizando diariamente em suas dependências cerca de 38.000 pessoas e gerando aproximadamente 36.000 empregos (diretos e indiretos).

O incremento observado nesses cinquenta e cinco anos de existência está atrelado a algumas modernizações e investimentos realizados na Ceasa-PE.

¹ A fonte histórica e os dados quantitativos foram baseados em Ceasa/PE (2012) e Freire e Cirano (2007).

² O ranking de comercialização é citado em ABRACEN (2011).

³ Os permissionários são Pessoas Físicas ou Jurídicas que, devidamente cadastrados, obtêm permissão ou concessão para utilizar áreas comerciais dentro das instalações da CEASA/PE (CEASA-PE, 2009)

Na tentativa de melhorar os padrões dos produtos comercializados, a CEASA-PE no ano de 2002, em parceria com a UFRPE – Universidade Federal Rural de Pernambuco - deu início a um programa visando atender as exigências do mercado consumidor e as determinações legais, denominado de Horti & Fruti Qualidade. Esse programa foi criado, com base nos critérios estabelecidos pelo PBMH- Programa Brasileiro para Modernização da Horticultura⁴ direcionado para atender a Lei nº. 9.972⁵ e a Instrução Normativa nº 09⁶.

Das atribuições previstas neste projeto estava o fato de oferecer um serviço de assistência técnica para os atacadistas com a finalidade de melhorar os produtos comercializados através da classificação, rotulagem, embalagem e exposição dos produtos.

Apesar de já introduzir uma ideia inovadora no processo de comercialização dos produtos da CEASA-PE, esse projeto conseguiu só atender parcialmente o que estava proposto, devido a alguns problemas operacionais e políticos.

O programa Horti & Fruti Qualidade, no entanto, passou por algumas modificações sendo reformulado para uma proposta mais ambiciosa foi preciso um maior número de parcerias, sendo essas públicas e privadas.

A ação de continuidade do programa Horti & Fruti Qualidade findou em um novo projeto, coordenado por professores da UFRPE, em parceria com a CEASA-PE, o Governo do Estado de Pernambuco e a empresa privada Vale Suprimentos hoje denominada de CE logística, chamado de Central de Embalagens.

A central de embalagens é um projeto inovador que tem o propósito de melhorar os padrões de qualidade dos produtos, bem como, contribuir para a logística de comercialização dentro da CEASA-PE. Representa uma ação de continuidade do Horti & Fruti Qualidade e está também fundamentada nas leis vigentes e no Programa para Modernização da Horticultura. O sistema adotou para os produtos comercializados, caixas plásticas com medidas paletizáveis atendendo os padrões legais de embalagem, a proposta, no entanto, é fazer com que essas embalagens sejam higienizadas e circulem entre os agentes econômicos, de modo que tem como objetivo a redução de perdas por danos mecânicos ou através de

⁴ Programa elaborado por técnicos da CEAGESP – Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo – O qual segundo Melo (2003), tinha o objetivo de aumentar a competitividade do agronegócio hortifrutícola brasileiro através da melhoria dos padrões comerciais e de embalagens utilizadas.

⁵ Regulamenta a classificação de produtos de origem vegetal, subprodutos e resíduos de valor econômico.

⁶ Regulamenta a embalagem para comercialização de produtos hortícolas *in natura* em embalagens apropriadas para a comercialização, visando proteger, conservar e preservar a integridade dos mesmos.

contaminação por fungos e bactérias, proporcionar um ambiente mais limpo e organizado e proporcionar praticidade na hora de comercializar os produtos.

A central de embalagens funciona na área interna da CEASA-PE, a adequação dos produtos dentro dessas embalagens padronizadas, obedeceu a uma sequência determinada pelos idealizadores e executores do projeto, e é uma concepção que partiu de modificações na esfera institucional, não sendo este o foco deste trabalho e sim as relações contratuais dos agentes envolvidos.

Sendo assim, este trabalho permeia neste ambiente de comercialização com mudanças institucionais, bem como modificações que interferem nas relações transacionais dos agentes envolvidos.

Esta dissertação está centrada no fruto Tomate e nas frutas Laranja e Mamão, produtos que foram submetidos à ação da central de embalagens e com expressividade na comercialização de produtos hortícolas dentro da Ceasa-PE, o norte deste estudo está nas relações comerciais dos permissionários com seus elos à jusante, após a embalagem em caixas das frutas referidas.

Para analisar este cenário, é utilizada a base teórica da economia dos custos de transação, visto que, esse estudo aborda conceitos referentes a custos de transação e estruturas de governança, permitindo saber quando uma determinada estrutura pode ser considerada mais ou menos eficiente em termos transacionais e quais serão os seus principais determinantes. (AZEVEDO, 2000). De forma que a ECT – Economia dos custos de transação se mostra adequada para analisar o problema proposto.

1.1 Pergunta – problema

Qual o nível de eficiência na comercialização de tomate, laranja e mamão dos permissionários nos seus elos a jusante, desses produtos que foram embalados nas caixas da central de embalagens da CEASA-PE, visto sob a ótica da economia dos custos de transação?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo principal deste trabalho é analisar a eficiência da comercialização do tomate, laranja e mamão, dos permissionários a seus elos à jusante, submetidos à central de embalagens sob a ótica da economia dos custos de transações.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analisar as estruturas de governança predominantes da comercialização dos produtos estudados na Ceasa-PE.

- Identificar os determinantes da eficiência das transações dos comerciantes da CEASA-PE, segundo a teoria dos custos de transação.

- Realizar uma análise crítica quanto o ambiente institucional da Ceasa-PE influenciam nas transações realizadas pelos permissionários.

- Realizar uma análise crítica quanto à eficiência das relações comerciais dos permissionários da Ceasa-PE e seus elos à jusante.

1.3 Hipótese

A hipótese levantada para esse estudo é que a central de embalagens pode indicar uma comercialização mais eficiente em termos transacionais de modo a contribuir para arranjos contratuais mais coordenados, fazendo com que os produtos submetidos a essa nova concepção de embalagem, apresentem um bom nível de eficiência na comercialização.

1.4 Estrutura da dissertação.

De um modo geral, este trabalho obedece a seguinte estruturação: Afora esta introdução, o capítulo 2 apresenta o estudo da Ceasa-PE com uma revisão histórica mais ampla, bem como o projeto central de embalagens apontando a operacionalização do sistema. O capítulo 3 aborda a concepção teórica da ECT - Economia dos Custos de Transação, fazendo referência com este trabalho. O capítulo 4 apresenta a metodologia empregada para atender os objetivos propostos

nesta dissertação, seguido do capítulo 5 com os resultados obtidos na pesquisa e ainda as considerações finais.

2. A CEASA-PE DO SURGIMENTO AOS DIAS ATUAIS

Este capítulo tem como objetivo apresentar o estudo de caso desta dissertação, traçando um perfil histórico que deu origem à Ceasa-PE, mostrando também o Programa Central de Embalagens que impactou nas relações comerciais dos agentes econômicos neste ambiente.

2.1 Evolução histórica da Ceasa-PE

Aos meados de 1960 um grupo de técnicos franceses chegou à Recife para discutir na SUDENE uma forma de melhorar o abastecimento de alimentos na região nordestina, essa ação, implicou em um documento sugerindo a criação de centrais de abastecimento, sendo elas três: Recife, Fortaleza e Salvador.

A primeira central de abastecimento foi construída em Recife, e inaugurada em 1968 sob a denominação de Central de Abastecimento do Recife – CARE, sob o regime de sociedade de economia mista. Só após o ano de 1996 a central de abastecimento pernambucana passou a se chamar Ceasa/PE. Alguns anos depois, em meados do ano 2000 a Ceasa/PE foi instituída como uma Organização Social (OS) de direito privado, sem fins lucrativos.

Antes de ser inaugurada a CEASA/PE, o sistema de abastecimento do Recife funcionava diferente do que é praticado hoje em dia, de modo que era constituído de duas categorias.

A primeira categoria era de cereais e estivas, com estabelecimentos mistos (ou seja, atacado e varejo) concentrados nos bairros de Santo Antônio e São José. Outra categoria era a de vegetais (frutas e verduras), com o comércio exercido em logradouros públicos de regiões como Casa Amarela, Afogados, Cordeiro e no entorno do mercado de São José, isso o atacado porque o varejo ficava nas feiras e com os balaieiros que vendiam de porta em porta. Farias (2007) apud (CEASA/PE, 2012)

O Centro de Abastecimento de Pernambuco – CEASA-PE está localizado no complexo rodoviário do Curado, na cidade de Recife, sendo esta a segunda maior central de comércio atacadista de produtos agrícolas e derivadas da região nordestina. Tem uma posição privilegiada quanto a diversos acessos aos demais bairros do Recife e zonas produtoras do estado de Pernambuco, sendo ainda circundada pelas rodovias BR101 e BR232.

Um fato importante para se destacar é o fato de ser pioneira no Brasil, servindo de experiência para outros centros, além de que, serviu de ensaio para a implantação do extinto SINAC - Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento⁷, da qual passou a fazer parte em 1972.

Ao longo dos seus cinquenta anos de existência, a CEASA/PE vivenciou transformações de grandes impactos estatutários, ora com alternância no comando acionário, outras com mudanças na razão social da empresa. Hoje a central atacadista Pernambucana está consolidada em um terreno com 580.000m², com uma área útil para comercialização de 18.000 m², transacionou em 2010 um volume médio mensal de 80.000t com rendimento médio mensal de R\$160 milhões, para o ano de referência existia um total de 1.680 permissionários dos quais 1.300 são fixos⁸, apresentando um volume médio de resíduos em torno de 800t/mês e um índice de desperdício cerca de 2,5%, em contrapartida ao ano de 1972 quando era de 16,7%.

Como principais serviços auxiliares de apoio à comercialização, à Ceasa/PE, conta com o calendário de comercialização e a central de embalagens.

O calendário de comercialização é um instrumento que foi criado com a finalidade de orientar produtores, comerciantes e consumidores de um modo geral. Nele podem ser encontrados os meses favoráveis aos produtores, aos comerciantes e ao público geral. Esta ferramenta pode ser encontrada no Anexo III.

A central de embalagens é um projeto ainda em fase de execução que foi criado com o objetivo de melhorar os padrões de qualidade dos produtos comercializados na Ceasa-PE, assim como também melhorar a prática da comercialização nesta unidade. No próximo tópico, será detalhado o que é a central de embalagens, seus objetivos e funcionamento.

2.2 A Comercialização na Ceasa-PE, das caixas K à central de embalagens.

Na busca pela melhoria dos produtos comercializados em sua unidade, assim como pela adequação às exigências legais de comercialização de produtos

⁷ A SINAC era considerada também como um programa de armazenagem em que eram determinados os padrões e formatos das centrais de abastecimento, bem como sua lógica sistêmica (ABRACEN, 2012).

⁸ O processo de fixar os permissionários não foi previsto no projeto inicial, mas foi uma estratégia que a CEASA-PE encontrou para aperfeiçoar a receita e controles operacionais, permitindo que eles fizessem divisórias de suas áreas e passassem a ser mensalistas, lembrando que foram preservadas áreas para comerciantes eventuais. (CEASA/PE, 2012).

hortigranjeiros, a Ceasa-PE implantou em 2009 o projeto central de embalagens, este que também é classificado como um serviço auxiliar muito importante da comercialização. Esta seção tem como objetivo orientar como é estruturada e o funcionamento da central de embalagens na Ceasa-PE.

Durante muito tempo, as embalagens utilizadas na produção, transporte e comercialização de produtos *in natura* foi sinônima de problemas, sendo elas as principais responsáveis por parcela de desperdícios, as quais, segundo Vilckas e Nantes (2007), quando inadequadas ou utilizadas indevidamente são responsáveis por muitos danos causados aos produtos, refletindo assim nas perdas de qualidade percebida ou intrínseca do produto.

Essas inadequações e perdas estariam ligadas às embalagens com condições inadequadas, impossibilidade de higienização e aeração insuficiente, das quais imputam em perdas significativas e alteração de parâmetros de qualidade (VILCKAS e NANTES, 2007).

Segundo relatos da Ceasa/PE (2012), na 2ª Guerra Mundial, os Estados Unidos da América (EUA) utilizavam uma caixa de madeira no transporte de querosene, logo mais essa caixa de madeira, também denominada de caixa K⁹, passou a ser utilizada para hortaliças, principalmente o tomate. A história registra que durante os anos de 1972 a 1975, a CEASA/PE chegou a impor a utilização desta embalagem chegando a ter 90% dos produtos comercializados embalados em caixas K, dentre eles as hortaliças e algumas frutas regionais. Os comerciantes, no entanto, resistiram a essa medida de forma que ao longo do ano de 1975 conseguiu derrubar a obrigatoriedade. O uso desta embalagem, no entanto, contribuiu de modo significativo para a perdas do produto durante o transporte, segundo Henz e Moretti (2005).

Na busca pela melhoria dos produtos comercializados, assim como também, à adequação das exigências legais de comercialização de produtos hortigranjeiros, a Ceasa-PE em 2001, tomando como base a Lei n.º. 9.972 do MAPA, a instrução normativa n.º.09 e o Programa Brasileiro para a Modernização da Horticultura, implantou o programa Horti & Fruti Qualidade.

O programa Horti & Fruti Qualidade, emergiu da ideia de adaptar e implantar na Ceasa-PE o Programa Brasileiro para Modernização da Horticultura, visando

⁹ Caixa K – denominação devido sua utilização (Kerosene em Inglês) (CEASA/PE, 2012).

incrementar o processo de inovação tecnológica para melhoria da qualidade de produtos e serviços, com a introdução de procedimentos baseados nas normas de classificação de produtos hortifrutícolas.

A central de embalagens foi criada como uma ação de continuidade do programa Horti & Fruti Qualidade, fundamentada, portanto, nas mesmas bases legais, o seu objetivo principal era vender, alugar, receber e principalmente higienizar, estocar e entregar as embalagens plásticas padronizadas utilizadas na comercialização de alimentos *in natura*.

A central de embalagens “Miguel Arraes de Alencar” é uma parceria entre os setores público e privado, de modo que, o Governo do Estado de Pernambuco é o principal representante do setor público, assim como a UFRPE, a Prefeitura da Cidade do Recife e a Ceasa-PE, e a Vale Suprimentos, hoje denominada de CE logística¹⁰ integrada apoiou a parceria como setor privado.

O projeto central de embalagens inseriu um mecanismo o qual é obrigatório utilização de caixas plásticas padronizadas na comercialização de hortifrutícolas que circulam pela Ceasa-PE, essas embalagens têm dimensões múltiplas a fim de contemplar as exigências de paletização, são pretas para contrastar com o produto, possuem orifícios suficientes à fim de aerar o produto de forma adequada e passam por um processo de lavagem, higienização periodicamente.

A proposta é fazer essas caixas plásticas circularem, deixar de ocupar a loja do permissionário, fazer com que haja a rotatividade entre o produtor, a central de embalagens, o transportador, o intermediário e o atacadista além de serem lavadas e principalmente higienizadas. Isso tudo é uma nova concepção, visto que, anteriormente a comercialização acontecia a granel e/ou em embalagens de madeiras com várias aplicações como também utilizando embalagens plásticas as quais raramente eram lavadas, ou seja, os agentes passaram a ter caixas quando não possuíam, não são mais os donos individuais da embalagem e tem obrigação de higienizá-las.

¹⁰ A empresa Vale Suprimentos passou por mudanças na esfera organizacional sendo dividida em duas empresas: A Vale Suprimentos e a CE Logística integrada, sendo esta última quem administra atualmente a central de embalagens, obteve a concessão do projeto mediante pagamento do espaço físico utilizado no complexo Ceasa/PE, com investimentos nas instalações, maquinários e custos operacionais em pessoal e insumos e acima de tudo, a obrigação contratual de prestar um serviço conforme as exigências técnicas e de qualidade determinadas em contrato (CEASA/PE, 2012).

A implantação desse sistema aconteceu de forma gradativa, ou seja, um produto por vez, e para cada segmento (comerciantes, clientes e produtores), foi explicado o que representaria o projeto para a qualidade dos produtos, apresentação e a prospecção para novos mercados, o projeto ainda está em fase de execução com 70% das etapas concluídas, o que falta agora é um monitoramento das aplicações das normas de classificação e embalagem.

2.2.1 Dinâmica de comercialização após a central de embalagens

De uma forma geral, os bancos de caixas¹¹ utilizam a lógica de créditos dos vales-caixas.

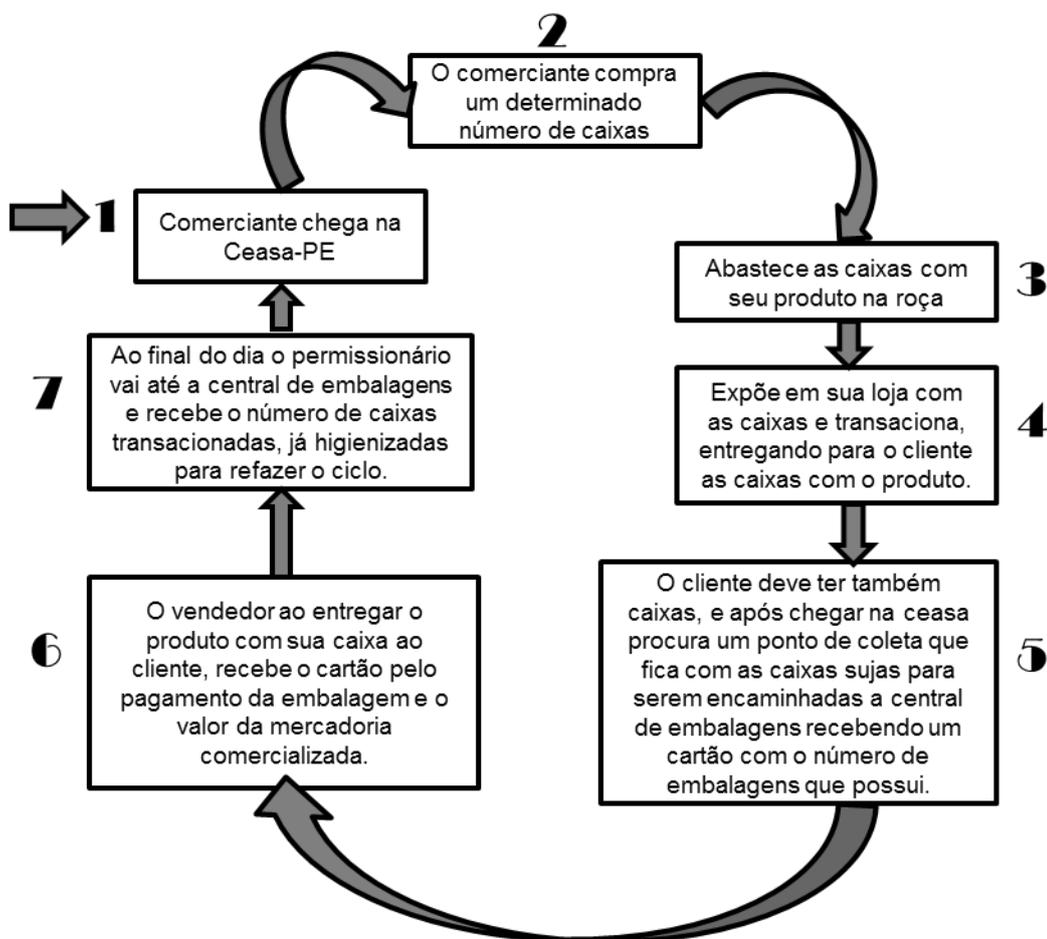
Assim que entra no entreposto, o comprador de tomate, laranja e mamão, passa pelo banco e deixa um determinado número de embalagens, o que lhe dá direito ao vale caixa. De posse dele, o comprador adquire mercadorias no entreposto e repassa o vale ao lojista ou produtor rural. Quem recebe o vale pode trocá-lo no banco de caixas, o qual irá entregar os recipientes já higienizados (CONEGUNDES, 2010, p. 37).

A fase inicial da central de embalagens possuía uma dinâmica semelhante, no entanto, a adoção dos vale-caixas levou a ser comparado com um tipo de moeda, ou seja, quem tivesse a posse de certo número de vales, estes representariam o total de caixas poderiam resgatar na central. Então, a técnica contribuiu para o surgimento de práticas ilícitas como o roubo de vales-caixas, pois, por não possuir data de validade ou nenhum outro elemento que viabilizaria a identificação da posse do usuário, assim como contribuiu também para a falsificação de cartões, utilizando folhas de PVC carimbadas que para quem não conhecia a moeda propriamente dita, não conseguiria identificá-los como sendo falsos. Devido a esses problemas, esta dinâmica passou por algumas modificações, visando dificultar práticas ilícitas e proporcionar mais confiabilidade ao sistema, Hoje, todos os cartões possuem um código de barras que facilitam o controle sobre eles.

A operacionalização do sistema funciona de acordo com a Figura 1 a seguir.

¹¹ Banco de caixas constitui em outra terminologia para denominar central de embalagens.

Figura 1- Dinâmica de comercialização na Ceasa-PE com a implantação da central de embalagens



Fonte: Elaborado pela autora, 2012

A caixa deixada no ponto de troca é recolhida pela central de embalagens, passa por um processo de higienização, o comerciante que vendeu a mercadoria com caixa e tudo e recebeu os seus cartões, ao final do expediente com seu veículo, se dirige à central para trocar por caixas já higienizadas, ou seja, a embalagem vai para a roça já higienizada, sem problemas contaminação por fungos, bactérias ou outros. É uma evolução muito grande já que anteriormente, quando o vendedor ia efetivar uma transação, entregava o seu produto em sacos ou sacolas plásticas, como geralmente o produto era exposto a granel, o permissionário perdia muito tempo na transação, além do que era preciso ter um espaço na sua loja para guardar as embalagens dos produtos que chegavam à Ceasa-PE o que hoje não é mais preciso aumentando assim o espaço físico do ponto comercial para comercializar mais produtos e tornando mais ágil as suas transações comerciais.

Caso um agente distribuidor que nunca tenha ido à Ceasa-PE chegue para comercializar com um caminhão abastecido de tomates a granel, por exemplo, ou em embalagens que não sejam padronizadas, é vetada sua entrada na Ceasa-PE, a menos que seja encaminhado diretamente para a central de embalagens e aí terá que comprar ou alugar as caixas padronizadas.

Existem no Brasil cerca de seis bancos de caixas, sendo a de Recife a pioneira do norte-nordeste. E a importância que trás este empreendimento, está na expectativa de ganhos econômicos advindos de uma maior eficiência e qualidade dos produtos e processo de comercialização.

3. A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO¹²

Como já apontado na introdução, esta dissertação se ocupa de um estudo na Ceasa-PE, especificamente dos comerciantes de tomate, laranja e mamão submetidos ao projeto central de embalagens que implicou em uma mudança na forma que eles transacionam seus bens, de modo que uma teoria indicada para realização deste estudo é a ECT – Economia dos Custos de Transação. Este capítulo tem o objetivo de apresentá-la, seus elementos e determinantes, visto que, para se entender as análises é preciso que alguns conhecimentos teóricos sejam elucidados.

3.1 Antecedentes

Na teoria neoclássica, inspirada no paradigma Walrasiano, o papel das organizações e instituições do sistema econômico costuma ser suprimido em favor de uma visão em que: as firmas são funções de produção; os consumidores são funções de utilidade; a alocação de atividade entre modos alternativos de organização é tomada como dado; e a otimização é onipresente (WILLIAMSON, 1985). Contudo, como apontam Coase (1991) e Williamson (1991), a visão da firma como uma simples função de produção tem utilidade limitada para quem deseja estudá-la sob a ótica organizacional.

O motivo principal, segundo os autores citados, está na questão da velocidade de adaptação dos agentes às mudanças no sistema econômico (tanto tecnológicas ou institucionais, como na demanda ou na oferta), havendo dois diferentes tipos de adaptações: a) “as autônomas”, em que o sistema de preços é suficiente para transmitir todas as informações necessárias para que os agentes no sistema econômico consigam, de forma independente, responder às mudanças maximizando as suas funções de utilidades e lucros; b) “as coordenadas”, em que mudanças requerem respostas coordenadas entre os agentes, envolvendo o realinhamento de mecanismo de coordenação, os quais envolvem arranjos contratuais complexos e aspectos da organização interna. Deste modo, para os autores, a economia neoclássica foi desenhada para estudar o primeiro caso, mais focado no papel do sistema de preços para o funcionamento dos mercados; e não o

¹² Capítulo com textos baseados em Sobel (2011)

segundo caso, mais focado no papel e nas formas de coordenação e operação das organizações.

Neste sentido, desde os meados dos anos 70, tem sido crescente o interesse pelo estudo deste ramo da teoria econômica, sendo esta abordagem formalizada no âmbito teórico do paradigma da Moderna Organização Industrial e da Nova Economia Institucional (NEI)¹³. Teóricos como Joskow (1995), apontam para o fato de que, a teoria da Moderna Organização Industrial é uma das possíveis abordagens para se compreender aspectos organizacionais, ao explorar o amplo campo da concorrência imperfeita, localizado entre os modelos perfeitamente competitivos e os puramente monopólicos. Já a NEI se apresenta como uma extensão do paradigma da Moderna Organização Industrial, enriquecendo-a com uma especificação mais completa e detalhada: a do ambiente institucional e das variáveis transacionais que caracterizam a organização das firmas e dos mercados. Deste modo, estas abordagens contrastam com os estudos tradicionais que focalizam a análise na eficiência existente no interior de cada um dos segmentos da cadeia, sem abordar com a devida atenção os relacionamentos existentes entre os diferentes segmentos de um sistema em um dado ambiente competitivo.

Apesar de constituir um arcabouço teórico genérico, Azevedo (2000) aponta para uma abordagem da NEI, adequada para analisar o setor agroindustrial, já que este se encontra cada vez mais sujeito a um ambiente macro institucional, compostos por direitos de propriedades de terra, políticas de preços mínimos, políticas de segurança alimentar em seu duplo sentido de acesso a alimentos (*food security*) e garantia de qualidade mínima (*food safety*); assim como também um ambiente micro analítico, composto por diferentes tipos de arranjos agroindustriais, cujos diferentes elos (de diversos tamanhos, à montante e à jusante da produção) vêm se integrando de maneira crescente. Neste ambiente, fornecedores de insumos, produtores, intermediários comerciais e indústrias processadoras têm cada vez mais desenvolvidos relações entre si de compra e venda de bens e serviços, tendo os contratos e as instituições (formais e/ou informais) importante papel nesta análise, ao criar regras que disciplinam o comportamento dos participantes deste sistema agroindustrial, visando reduzir custos

¹³ Segundo Azevedo (2000), esta mudança no modo de pensar as atividades econômicas pode ser sinalizado pelos prêmios nobéis de economia recebidos por Ronald Coase em 1991 e Douglas North em 1993, cujas contribuições se dão no ramo dos estudos dos direitos de propriedade, transações entre firmas, instituições e desenvolvimento.

destas integrações. Ou seja, ambos os ambientes apresentam importante papel na determinação da competitividade, da organização e da eficiência econômica do setor agroindustrial.

Dada à relevância dos contratos e do ambiente institucional na organização e por se tratar de uma extensão do paradigma da Moderna Organização Industrial, a NEI mostra-se apropriada como instrumental para o tipo de análise proposto nesta dissertação, podendo ser apresentada em dois níveis analíticos de pesquisa que são complementares entre si: a primeira referenciada, principalmente com cunho transacionais pelos trabalhos de Douglas North e Steven Cheung, é a linha de pesquisa conhecida como a do ambiente institucional, cujo enfoque é dedicado às análises macro institucional estabelecido para as interações entre agentes econômicos. A segunda é referenciada pelos trabalhos de Yoram Barzel e Oliver Williamson que segundo aponta Azevedo (2000) é a Economia dos Custos de Transação (ECT) ou, mais especificamente, a Perspectiva de Governança, a qual apresenta um enfoque predominantemente micro analítico indo na direção de como se comportam os agentes em termos. Tendo sido desenvolvidos paralelamente. Ambos os níveis analíticos da NEI partiram de uma referência comum: o trabalho seminal de Coase (1937). No entanto, foram nos estudos de Williamson (1991), que a ligação entre ambiente institucional e estruturas de governança permitiu a composição de um cunho comum, materializando-se na formalização da *International Society of New Institutional Economics*, em 1997.

Deste modo, ambos os níveis analíticos se inter-relacionam de modo que, de um lado temos as regras do ambiente institucional estruturadas com a interação social, econômica e política (NORTH, 1991), ajudando a determinar as estruturas de governança e, por outro, estas interações são as principais determinantes para as modificações do ambiente institucional. Contudo, apesar deste entrelaçamento, esta dissertação dará um enfoque maior ao nível analítico preocupado com as estruturas de governança. Constituindo o ramo da NEI que foi denominado por Economia dos Custos de Transações (ECT), analisados no item a seguir.

3.2 Conceito e Pressupostos Gerais

A abordagem teórica da ECT foi balizada no trabalho denominado de *A Natureza da Firma* de Coase (1937), modificando a visão da firma como uma

simples função de produção, como cometia a teoria econômica então vigente, passando a tratá-la como um agente econômico especializado que interage com outros agentes num ambiente econômico específico. Isso porque, segundo o autor, a atividade econômica não é exclusivamente uma transformação tecnológica de insumos em produtos. Ou seja, esta abordagem passa a mencionar como relevante, nas análises econômicas, os custos para compra e venda de um determinado bem que são os custos de comercialização, considerados até então como irrelevantes. Deste modo, o autor associa a existência de firmas à ocorrência de custos positivos de gerenciamento de suas relações com o mercado, devido à constante necessidade destes agentes em pesquisar preços, negociar e renegociar aspectos das transações econômicas, e desenhar e monitorar contratos entre si.

Dessa forma, não adianta a firma ter o melhor produto e ser a mais eficiente na fase produtiva, se no momento em que for transacionar tenha comportamento ineficiente, assim ela perde competitividade.

O conceito de custos de transação traz importantes contribuições no sentido de dimensionar os atributos de uma transação e possibilitar sua escolha, segundo Zuin e Queiroz (2007) a escolha dos meios para se governar uma transação se dá com o objetivo de reduzir os custos associados a ela. A ECT é quem vai responder pelos atributos do processo de contratualização, governança e pelas dimensões que explicam a diferença entre as transações, a opção de uma estrutura sobre as outras (SULZBACH, 2004).

Neste contexto, visando possibilitar uma análise teórica desta realidade, esta abordagem buscou relacionar dois dos pressupostos comportamentais básicos que até então, na econômica tradicional não eram analisados, assumindo-se que os agentes são oportunistas e agem sob condições de racionalidade limitada.

Por oportunismo tem-se que os agentes econômicos podem agir de acordo com seu autointeresse se isso for gerar benefício próprio, de modo que podem agir de forma mal-intencionada, mentindo e quebrando promessas caso tenha informações desconhecidas pela outra parte e que podem levá-lo a ter vantagem na transação.

O segundo pressuposto, o de racionalidade limitada, aponta para agentes econômicos com capacidade limitada de obter e processar informações, visto que, os indivíduos possuem uma capacidade cognitiva limitada de processar informações, mesmo que todas as informações estejam disponíveis.

Este último pressuposto implica que os contratos são intrinsicamente incompletos, isto porque, dada a impossibilidade de obter e processar todas as informações disponíveis, devido à racionalidade limitada dos agentes, leva-se a crer que os contratos acabam sendo de qualquer modo incompletos.

Devido a essas condições, tem-se que quanto maior for o ambiente de incerteza¹⁴, definida aqui como a impossibilidade em poder identificar todos os eventos que podem vir a ocorrer quanto às variáveis relevantes (na qual são desenvolvidas as relações), maior será a lacuna, sendo possível a ação de atitudes oportunistas, levando a elaboração de contratos ainda mais complexos.

O estudo desta teoria contribui para clarificar as ideias relacionadas às mudanças de comportamento da maximização de lucro, como exemplo, o risco moral e seleção adversa¹⁵. Logo, dada à racionalidade limitada dos agentes econômicos, que implica em impossibilidade de se obter e processar todas as informações, levando a elaboração de contratos incompletos, gera possibilidades para ações oportunistas, além do que, o oportunismo pode existir antes mesmo do próprio contrato, por exemplo: O oportunismo existe quando um dos agentes inviabiliza o acesso à informação; na justificativa de uma ausência de negociação com um agente que deveria estar negociando, levando a um ganho de tempo e o que pode significar como materialização do oportunismo, sendo isso decorrente do pressuposto de racionalidade limitada. Deste modo, ao estabelecer os contratos, os agentes buscam coletar o máximo de informações, utilizar aspectos judiciais, incluir medidas de salvaguarda, etc., para melhor se prevenirem contra prejuízos decorrentes da ação mal-intencionada dos demais agentes diante das eventuais lacunas que venham a existir nos contratos.

Sabendo que as firmas além de produzirem, transacionam bens e serviços, e pressupondo a existência de racionalidade limitada e oportunismo, os contratos considerados como eficientes são colocados em um *trade-off* em que é necessário

¹⁴ É normal a confusão que é feita entre o pressuposto de racionalidade limitada, que é uma característica dos agentes, com o conceito de incerteza, o qual é uma característica advinda do ambiente onde é transacionado os bens. Azevedo (2000) chama atenção para a forte relação existente entre os dois conceitos e indica que a racionalidade limitada, leva a impossibilidade de resolver problemas complexos, mesmo nos casos que existam informações perfeitas.

¹⁵ Risco moral está relacionado com o comportamento pós-contratual da parte que possui uma informação privada e pode agir de maneira oportunista, tirando dela proveito em prejuízo à sua contraparte. Seleção adversa aplica-se a situações em que ocorram problemas de informação privada *ex ante*, que levam ao relacionamento somente com contrapartes com características menos desejáveis para transacionar. Assim, o mecanismo de seleção adversa elimina do mercado os produtos de boa qualidade porque o vendedor não consegue convencer o comprador sobre a qualidade do produto.

reduzir os custos de transação mas sem ocorrer em risco de oportunismo, ou seja, tentar minimizar os riscos de oportunismo dos agentes econômicos, mas para que isso seja possível, é necessário a coleta do máximo de informações, fiscalização, negociação e assim por diante, sendo tudo isso incorre em custos.

Observando o ambiente econômico, Coase (1937), definiu os custos de transação como os custos de coleta das informações e os custos de negociação e fechamento de um contrato, no entanto, este conceito com o passar do tempo, ficou mais abrangente, de modo que passou a se referir àqueles custos necessários para se colocar o mecanismo econômico e social em funcionamento. Ou seja, são os custos que não estão ligados à transformação do produto, mas os que forem surgindo. À medida que, há um relacionamento entre os agentes e surgem os problemas de coordenação das suas ações, de modo que é possível concluir como custos totais de uma firma o seguinte raciocínio:

Custos da Firma = Custos de Transformação + Custo de Transação

Do ponto de vista de Williamson (1985), os Custos de Transações são definidos como os custos *ex-ante* (de preparar, negociar e salvaguardar um acordo) e custos *ex-post* (dos ajustamentos e adaptações resultantes da execução de um contrato (de transação) que é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas). Cheung (1992) ainda acrescenta a estas definições os custos com mensuração e fiscalização de direitos de propriedade e monitoramento do desempenho das atividades dos funcionários em rotinas internas de uma firma.

Logo, caracterizar a eficiência econômica para um determinado sistema produtivo, vai depender de como os segmentos equacionam seus problemas de termos transacionais, e para isso, os agentes econômicos acabam coordenando suas transações via arranjos contratuais classificados como “estruturas de governança”, as quais de acordo com (FARINA et ali, 1997), cumprem a finalidade de regular as transações econômicas.

Para saber qual o contrato mais eficiente para uma determinada transação, é necessária uma análise constante desse *trade-off*, pois, para ter um contrato que elimine totalmente os custos de transação sem incorrer no risco de oportunismo há incidência de um custo extremamente alto para alguns casos, tornando-se não interessante, além disso, devido o pressuposto de racionalidade limitada, não é possível eliminar ambos.

Sob esta ótica tem-se que, o estudo das estruturas de governança está ligado ao fato de permear todos os elementos os quais de algum modo possibilitam a redução dos custos de transação sem incorrer em riscos de oportunismo.

A análise é baseada em diferentes arranjos contratuais, devido à existência de diversos tipos de relações entre os agentes em busca da mais adequada, as quais, Williamson (2012) dividiu de um modo geral em três, que serão discutidas no próximo tópico.

3.3. Tipos de estruturas de governança

Estrutura de mercado – Em que as transações ocorrem sem nenhum contrato, ou contato prévio. Não há relação entre os agentes, exemplo: um intermediário que vai à fazenda olha a fruta fornece seu preço e compra, sem nenhum contato prévio ou contrato.

Estruturas híbridas – Encontra-se entre as estruturas de mercado e as verticalizadas, são contratos que podem possuir distintas intensidades, ou seja, pode ser contratos formais e informais, para este último, envolve o quesito confiança e é um tipo de contrato o qual este arcabouço teórico suporta. Logo, na teoria dos custos de transação, os contratos classificados como híbridos podem ser formais, informais, assim como também alianças estratégicas e assim por diante, em que entre dois extremos existam vários tipos de intensidade de contratos que podem chegar mais próximo das hierárquicas ou mais próxima das de mercado.

Estrutura hierárquica (ou verticalizada) – Na estrutura em que há integração vertical, a firma incorpora em seus domínios todas as transações a fim de eliminar qualquer ação oportunista.

Segundo Sobel (2011), dada estas três estruturas, à medida que se caminha de um extremo ao outro, ou seja, do mercado à integração, observa-se que os agentes buscam mais controle administrativo e burocrático nos contratos. Neste contexto, usando Peterson e Wysocki (1998) e Webster (1992), é possível se propor uma classificação ainda mais detalhada das principais formas como podem ocorrer as negociações entre os agentes, cujas características principais são representadas na Figura 2, de acordo com as definições que se seguem:

a) **Negociação em mercado livre** – a coordenação entre dois atores econômicos em diferentes estágios da cadeia produtiva baseia-se exclusivamente

(ou quase que exclusivamente) em mecanismos de controle exógenos à relação entre esses atores. Ou seja, no mercado livre os atores não influenciam preços ou padrões genéricos, mas atuam de acordo com o que foi estabelecido pelo mercado. No mercado livre, os atores são livres para entrar e sair do mercado de acordo com as suas conveniências, não influenciando o andamento das transações.

b) **Negociações em mercado repetidas** – A coordenação dos agentes é caracterizada pela frequência das transações, a compra rotineira de um produto e ao mesmo fornecedor leva à conveniência e confiança fazendo com que se faça economia do tempo.

c) **Negociação através de contratos** – Quando as transações são efetuadas via contratos, as quais são estabelecidas as bases legais para a relação de trocas, definindo-se assim os prazos, preços e penalidades caso não haja cumprimento. Lima e Irmão (2006), destaca ainda o fato de que os termos dos contratos é governado pelas forças do mercado, logo, ainda sofre influência de fatores exógenos ao processo de coordenação entre os atores.

d) **Negociações via alianças estratégicas** – Há neste tipo de coordenação uma negociação em que os objetivos mútuos são identificados e os riscos são compartilhados. Para ser considerado como aliança estratégica Peterson e Wysocky (1998), elenca como necessário: a) a identificação de objetivos mútuos; b) controle mútuo no processo de decisão; c) compartilhamento de riscos e benefícios, de modo que na aliança estratégica, os agentes compartilham o trabalho e definem meios de resolver preocupações e diferenças internas.

e) **Negociação através de cooperação formal** – Segundo Peterson e Wysocky (1998), o diferencial deste tipo de coordenação frente à aliança estratégica, é o fato de existir uma organização formal com identidade diferente dos agentes. As *joint Ventures* e as cooperativas são exemplos deste tipo de coordenação, onde, políticas e procedimentos são estabelecidos para governar a troca entre as partes.

f) **Integração vertical** – Segundo Wesh apud Lima e Irmão (2006), é quando uma firma integra verticalmente produção e processamento, o processador é também o produtor, onde o bem é transferido entre as unidades dentro das fronteiras de uma firma individual, de modo que a firma realiza os processos produtivos antes realizados por outras firmas. No entanto, deve-se prestar atenção nos casos de firmas com mesma propriedade, que interage como unidade autônoma em

diferentes estágios da cadeia produtiva, neste caso, não se constitui um caso de integração vertical. (PETERSON e WYSOCKY apud LIMA E IRMÃO, 2006).

É importante destacar que para as formas de organização (b), (c), (d) e (e) podem ser consideradas inseparáveis às estruturas de coordenação híbridas, pois estão situadas no *continuum* de dois extremos, ou seja, localizados entre as estruturas de mercado e a integração vertical.

Figura 2 - Estratégias de Coordenação Vertical¹⁶

Caracterização da coordenação em mercado livre	Mercado livre	Contratos	Alianças estratégicas	Cooperação Formal	Integração Vertical	Caracterização da coordenação administrada
Interesse individual						Interesse mútuo
Relação de curto prazo						Relação de longo prazo
Oportunismo						Compartilhamento de benefício
Informação Limitada						Compartilhamento de informações
Flexibilidade e independência						Estabilidade e dependência
	Controle externo via preços e padrões	Controle externo via especificações e apelo legal	Controle mútuo	Controle interno via estrutura de decisão descentralizada	Controle interno via estrutura de decisão centralizada	

Fonte: Adaptado pelo autor com base em Peterson e Wysocki (1998).

Em relação às compras e vendas no mercado, todas envolvem alguma forma de contratação. Nelis e Parker (2003) explica que alguns contratos podem ser bem simples, de modo que, existe a possibilidade de serem negociados e concluídos em um dado momento no tempo, sendo este, denominado de contrato à vista, e alguns contratos são tão complexos e envolve grandes incertezas que tendem a incluir, termos ou condições que serão acionadas apenas em determinadas situações.

No caso de contratos que envolvem muita informalidade, comuns nas relações comerciais das centrais de abastecimentos atacadistas, o que garantirá o cumprimento do acordo, é o interesse entre as partes em estabelecer uma relação de transações econômicas estáveis no longo prazo.

¹⁶ A linha diagonal, representa o mix de características entre a coordenação em mercado livre e vertical encontradas em cada uma das seis formas de negociação. A área acima da linha representa características mais próximas ao tipo de negociação em mercado livre; enquanto a área abaixo da linha representa características mais próximas à integração vertical. (SOBEL, 2011)

O que vai fazer um comerciante da Ceasa-PE se posicionar frente a um determinado tipo de estrutura de governança, ou de nível de coordenação vertical, diz respeito aos atributos relativos às transações, onde serão discutidos na seção seguinte.

3.4 Atributos das transações

Com a finalidade de entender como o sistema econômico se posiciona em termos de estruturas de governança e, como os contratos podem ser vistos de forma mais ou menos eficiente, é necessário levar em consideração uma série de predicados da atividade e característica do produto. Segundo a ECT, serão os atributos relativos às transações e os atributos intrínsecos aos produtos que, vão definir o nível de eficiência de uma determinada estrutura.

Nos contratos, são observados que há uma tendência quanto achar que o contrato eficiente é aquele que é mais verticalizado, é mais formalizado, mais intenso e que possa eliminar toda lacuna que possa dar origem ao oportunismo, mas nem sempre é assim, pois, para alguns casos, o contrato de mercado pode se mostrar com alto grau de eficiência, visto que, algumas características da atividade ou do produto façam com que o risco de oportunismo seja baixo, ou que a potencial perda financeira de um bem seja baixa e, portanto, não se compensa elevados custos direcionados àquela transação.

Deste modo, os estudos mais relevantes a cerca da economia dos custos de transação, encabeçada por Oliver Williamson, se preocupará com os custos de transação, em relação ao oportunismo, observados durante a execução dos contratos, onde a intensidade destes custos oscila conforme forem as características de determinada transação. (SOBEL, 2011)

Assim, Williamson buscou analisar as principais variáveis que permitam inferir os custos que se associam às transações, ajudando a definir qual será a estrutura contratual considerada mais apropriada para minimizar estes custos sem incorrer em oportunismo.

Williamson dividiu os atributos da transação praticamente em três:

1. **Incerteza** – Os limites impostos pela racionalidade limitada são confrontados com a ocorrência de eventos futuros afetados por distúrbios exógenos. No entanto, o conceito de incerteza se confunde com o de risco, isto porque que dificulta o

desenvolvimento de contratos completos, deixando lacunas que abrem possibilidade de comportamento oportunista e, conseqüentemente, de existência de custos de transação. Deste modo, quanto maior for o ambiente de incerteza a qual as transações ocorrem, maior será o risco de oportunismo e, portanto, mais eficientes são as estruturas mais hierarquizadas, quando o ambiente de incerteza for extremamente baixo, não precisa incorrer elevados custos de transação. Segundo Mondelli (2007), o grau de incerteza pode estar associado a fatores diversos, como características da demanda, qualidade do bem, impossibilidade de medir os esforços individuais, ou ser de caráter tecnológico.

2. Frequência das transações – Quanto maior for a frequência das transações entre os agentes econômicos, dado um ambiente de incerteza, maior será a vulnerabilidade dos agentes às atitudes oportunistas, devido ao conhecimento adquirido de ambas as partes em transações repetidas, requerendo, portanto, estruturas mais hierarquizadas. A questão da frequência remete a uma ambigüidade apesar de praticamente todos os autores concordarem em uma direção. Outra forma de pensamento em relação à frequência, segue na direção de uma frequência relativamente alta, em que o número de relações pode levar a uma confiança por reputação.

À medida que existam transações com o mesmo agente ou com vários agentes econômicos pode ser desenvolvido uma relação de confiança ao invés de estar exposto em termos quantitativos a ações oportunistas, ou seja, o oportunismo pode ser reduzido mesmo não havendo contrato formalizado. No entanto, a maior parte dos autores considera que o aumento da exposição ao oportunismo, sobrepõe a questão da confiança e reputação, fazendo com que no fim das contas, quanto mais frequentes forem as transações, melhor e mais eficientes são as estruturas mais hierarquizadas.

3. A especificidade dos ativos – Este último atributo das transações é considerado por Williamson (1985) como o mais importante. Ativos específicos são aqueles que não são reutilizáveis sem perda de valor, são bens específicos que tem um alto valor relativo para uma determinada atividade em relação a uma segunda possibilidade, logo, a perda de valor que pode ser gerada para um ou para mais agentes econômicos aumenta os custos financeiros de uma potencial ação oportunista devido à impossibilidade de realocação do bem em outras atividades.

Portanto, quanto mais específicos forem os bens, mais hierarquizadas devem ser as estruturas.

É comum a existência de contratos com mais salvaguardas, a fim de atenuar os custos de transação quando identificados especificidades no ativo, assim, segundo Fiane (2011), em função da própria especificidade do ativo, comprador e vendedor passam a se relacionar de uma forma exclusiva, ou quase exclusiva.

Existem seis tipos de especificidades consideradas por Williamson (1996):

a) Especificidade locacional – é o que O. Williamson chama de “condição de imobilidade”, com isso, uma vez em determinado local, o valor do ativo está condicionado a ele, já que é impossível transferi-lo para outro lugar, de modo que as decisões de localização de ativos nas proximidades de outros de uma mesma cadeia produtiva tem como meta reduzir despesas com estoque e transporte, significando retornos específicos para essas unidades produtivas;

b) Especificidade física – são ativos que possuem particularidades na composição física, no desenho ou em qualquer outro atributo que o diferencie substantivamente de ativos semelhantes, refere-se principalmente aos ativos envolvidos na produção do produto transacionado, como, por exemplo, máquinas específicas para as atividades relacionadas e de realocação muito custosa;

c) Especificidade de capital humano – há duas origens para esse tipo de especificidade, a primeira e a mais importante é o “aprender fazendo”, em que se tem que o conhecimento é acumulado no tempo de prática em uma determinada atividade, a outra é oriunda do trabalho em equipe, onde a chave do desempenho não está nos indivíduos isoladamente, mas, em como eles trabalham em determinada equipe. Diz respeito ao conhecimento adquirido dos recursos humanos da empresa envolvidos direta ou indiretamente na transação e de sua capacidade de aprender e executar uma função específica a uma determinada firma, possibilitando aumentar a especificidade do ativo;

d) Especificidade de ativos dedicados – a principal característica dessa especificidade é o fato de que, o investimento é realizado vinculado a uma demanda específica no futuro, os ativos neste caso não precisam possuir nenhuma especificidade física, ou estar preso ao local onde foi realizado o investimento. Em suma, o investimento é realizado a partir de uma promessa de compra futura que justificará o investimento presente, e o que vai tornar o ativo específico é o fato de

que, caso a compra não seja efetuada, não há utilização alternativa, permanecendo, portanto, ocioso.

e) Especificidade de marca – refere-se a um ativo intangível cujo retorno se materializa na marca, nome e/ou reputação de uma empresa, em um determinado mercado em particular;

f) Especificidade de ativos temporais – está ligada ao tempo para uma transação seja efetuada, em que o seu valor de retorno depende, sobretudo, do tempo em que ela se processa, sendo especialmente relevante no caso da negociação de produtos perecíveis, como é o caso dos produtos analisados nesta dissertação (tomate, laranja e mamão).

Em suma, elevada especificidade de ativos sugerem que estruturas mais coordenadas sejam consideradas mais eficientes, e em contrapartida, um maior grau de interdependência contratual entre os agentes. É importante destacar que, a especificidade de ativos só se reveste de importância quando estiver em conjunto com a racionalidade limitada, oportunismo e na presença de incerteza, sendo a especificidade de ativos a locomotiva em que a economia dos custos de transação permeia. (WILLIAMSON, 2012).

Zylberstajn (1995) considera que as condições do ambiente influenciam, de algum modo, a estrutura que será considerada como mais eficiente, ou seja, uma redução da incerteza e da especificidade dos ativos levam os agentes a procurarem estruturas de governança mais próximas das de mercado, assim como a elevação da incerteza e da especificidade reflete na fuga do modo de atuar da forma de mercado. O quadro 1 ilustra a relação entre a incerteza e a especificidade dos ativos, nas formas eficientes de governança.

Quadro 1- Formas eficientes de governança como função da especificidade dos ativos e da incerteza

Especificidade dos ativos	Incerteza		
	Baixa	Média	Alta
Baixa	Mercado	Mercado	Mercado
Média	Contrato	Contrato ou integração vertical	Contrato ou integração vertical
Alta	Contrato	Contrato ou integração vertical	Integração vertical

Fonte: Brickley *et alli.* (1997); *apud* Zylbersztajn e Neves (2000).

Tem-se no Quadro 2 quais serão as estrutura de governança mais eficientes na relação entre frequência e nível de especificidade dos ativos.

Quadro 2 - Formas eficientes de governança como função da especificidade dos ativos e da frequência das transações.

Frequência	Nível de especificidade dos ativos		
	Não específico	Médio	Alta
Baixa	Gov. mercado (Mercado Livre)	Gov. híbrida (Negociações via contratos)	Gov. híbrida (Negociações via contratos)
Média	Gov. mercado (mercado repetidos)	Gov. híbrida (Negociações via contratos)	Gov. hierárquica (Cooperação formal)
Alta	Gov. mercado (Mercado Repetidos)	Gov. hierárquica (Aliança estratégica)	Gov. hierárquica (Integração vertical)

Fonte: Sobel (2011)

Para concluir, o Quadro 3 indica as combinações existentes entre os atributos e as estruturas de governança via mercado e via contratos, onde é possível concluir que conforme aumentam (\uparrow) a incerteza, a frequência e a especificidade dos ativos, as estruturas próximas ao mercado tornam-se menos eficientes.

Quadro 3 - Correlação entre fatores-chave na decisão de coordenação da firma.

Dimensão	Coordenação Via Mercado	Integração
Incerteza (ou Risco)	↓	↑
Frequência da Transação	↓	↑
Especificidade do Ativo	↓	↑

Fonte: Adaptado de Bando (1998) por Sobel (2011)

A opção por uma determinada estrutura de governança pode ser influenciada também, por custos de transação emergidos das características intrínsecas dos produtos, referentes fundamentalmente da forma e limites sobre a disponibilidade das informações dos produtos aos agentes, independente de sua interação ao longo do tempo¹⁷ (AZEVEDO, 2000).

¹⁷ Segundo Azevedo (2000), os custos próprios aos bens são ditos estáticos, uma vez que refletem uma característica das transações que independe do contexto temporal em que se desenvolvem.

A classificação dos produtos em relação às propriedades intrínsecas são divididas em três distintos grupos, de acordo com Nelson (1970), detalhados a seguir:

a) **Bens de Procura** – Neste primeiro grupo, considera-se que todas as informações estejam disponíveis antes de efetivar a transação, ou seja, não há problemas gerados por assimetrias da informação, de modo que não é preciso incorrer em altos custos uma vez que já se tem posse de todas as informações relevantes para a transação, sendo a estrutura de mercado eficiente neste tipo de relação. Um exemplo próximo a uma transação livre de problemas informacionais, diz respeito às commodities, em que todas as especificações dos contratos são claramente definidas, e com respostas rápidas às alterações de mercado. De modo que diante de uma incerteza gerada quanto à confiança de pagamento ou cumprimento de deveres estipulados contratualmente, existe um complexo sistema de garantias, eliminando problemas de inadimplência ou rompimento contratual.

b) **Bens de Experiência** – Neste segundo grupo, determinadas informações somente estarão disponíveis depois de concluída a transação, ou após o consumo do produto, funciona como uma relação intermediária dos outros dois grupos. Os produtos estudados nesta dissertação (tomate, laranja e mamão) estão incluídos neste grupo, mesmo reconhecendo que algumas outras características podem ser atribuídas a outros, uma vez que, informações sobre a textura e coloração podem ser classificadas como bens de procura, isso porque este tipo de informação é visível e pode acabar influenciando de algum modo na decisão de compra. No entanto, determinados conhecimentos, como o sabor, que é avaliado somente após o consumo, e a sanidade que nem mesmo o consumo pode garantir, são classificados como bens de experiência, então, para estes casos há necessidade em se ter relações contratuais mais hierarquizadas. Segundo Sobel (2011), nos casos que envolvam risco a saúde pública, é comum o Estado estabelecer a regulamentação social, fiscalizando os produtos e aplicando penalidades para os que transgredirem as regras. Elementos subjetivos como o sabor, são sinalizados por meio de arranjos privados, como: o estabelecimento de uma marca; e a determinação de estruturas contratuais fundadas na reputação das partes, em que se um produto não apresentar as características acordadas, a parte lesada poderá punir sua contraparte com a interrupção do contrato.

c) **Bens de Crença** – Este grupo de produtos em relação às características intrínsecas, é caracterizado por uma crença em algo que não se tem a mínima

possibilidade de certificação, há neste grupo, um problema ainda maior de mensuração, pois, as informações relevantes para a transação não podem ser obtidas mesmo após o consumo do produto. Ou seja, não há como haver certeza de um bem com determinadas características, se não incorrer em custos de monitoramento, em uma certificação conceituada, sem verificar as informações sobre o mesmo. Como exemplo pode-se citar os produtos orgânicos, pois, as pessoas não têm garantia de estar comprando ou consumindo um produto orgânico se não tiver selos de certificações atestando, ou um monitoramento sobre o cultivo do produto, ou seja, mesmo havendo o consumo é impossível de identificar se essas características são inerentes.

Por fim, tem-se que os estudos balizados pela economia dos custos de transação tendem a compreender fatores particulares referentes às transações e ao produto, com objetivo de indicar qual estrutura contratual pode ser mais eficiente em um dado ambiente econômico, pressupondo que os agentes possuem racionalidade limitada e que podem incorrer em risco de oportunismo. Segundo Williamson (1985) apud Sobel (2011), são através destes fatores que são possíveis preverem quais serão os arranjos contratuais requeridos pelos agentes.

Portanto, a teoria descrita neste capítulo possibilitará aprofundar a análise do problema proposto na pesquisa, referentes aos problemas contratuais e da organização econômica na Ceasa-PE.

4. METODOLOGIA

Este capítulo tem como função, descrever os procedimentos metodológicos utilizados na obtenção e tratamento dos dados, que foram utilizados para alcançar os resultados finais.

A ideia deste trabalho partiu do projeto central de embalagens, no qual foram realizados levantamentos de campo para sua implantação, da qual a autora em conjunto com pesquisadores da UFRPE fazia parte. Procurou-se realizar uma análise sobre a comercialização dos produtos, os quais foram submetidos ao projeto da central, partindo das relações comerciais dos permissionários a seus elos à jusante, e utilizando a economia dos custos de transação como ferramenta de análise.

Apenas três produtos foram contemplados na realização deste trabalho, sendo eles o fruto tomate, e as frutas laranja e mamão, isto porque o projeto ainda está em fase de execução e alguns produtos ainda estão em fase de adaptação das mudanças exigidas pelo projeto central de embalagens, ou seja, a escolha não foi realizada de maneira aleatória sendo, portanto, balizada pela sua estabilidade comercial depois dos produtos serem atendidos pelo projeto.

4.1 Origem dos dados

A base de dados utilizada nesta dissertação foi oriunda da aplicação de questionários semiestruturados, aplicados pela equipe do projeto central de embalagens¹⁸ na execução do projeto, disponível no Anexo D, de modo que, a base utilizada fez parte do banco de dados do projeto central de embalagens, iniciado no ano de 2009 na CEASA-PE, e a utilização do mesmo foi cedido pela equipe do projeto.

As informações contidas no banco de dados utilizado neste trabalho foram coletadas através de 124 questionários, aplicados diretamente com os permissionários do local, pela equipe de pesquisa da central de embalagens no ano de 2010. Assim como também foi realizado uma pesquisa qualitativa, via conversa com os comerciantes da Ceasa-PE.

¹⁸ O questionário foi aplicado por alunos e professores da UFRPE incluídos no projeto central de embalagens, sendo a autora desta dissertação uma das colaboradoras.

O total de entrevistados separados por tipos de produtos está no Quadro 4, a seguir.

Quadro 4 - Total de entrevistados por tipo de produto.

Produto	Número de permissionários entrevistados
Tomate	31
Laranja	65
Mamão	28
Total	124

Fonte: Banco de dados central de embalagens -2010

4.2 Descrição e operacionalização das variáveis

Os atributos e as características da transação tem natureza qualitativa, implicando assim em certa subjetividade para mensuração dessas variáveis, o que acaba dificultando as análises, como solução para contornar a subjetividade existente foi à adoção de *proxys* para identificação dos atributos quantificáveis, ou seja, buscar informações disponíveis, e que de certo modo tendem a apontar os atributos e características ligadas a ECT.

As variáveis utilizadas neste trabalho foram sugeridas a partir de pré-requisitos referentes à especificidade dos ativos, de modo que, o grau de especificidade dos ativos vai influenciar no nível de eficiência das relações comerciais.

As variáveis elegidas para análise (Quadro 5) nesta dissertação são descritas devidamente conectado, com os atributos da transação utilizados, a informação relativa ao motivo da escolha de cada variável, está explicado nos resultados.

Quadro 5 - Relação de variáveis com os atributos da Economia dos Custos da Transação.

Relação de variáveis com os atributos da Economia dos Custos da Transação	
Variável	Atributo relacionado
Média de anos de experiência em comercialização	Especificidade de capital humano
Participação de vendas de outros produtos	Especificidade física e dedicada
Tempo médio de venda dos produtos	Especificidade temporal
Vendas dos produtos para outros estados	Especificidade locacional
Venda do produto na embalagem	Especificidade de marca
Desconto das perdas por avarias quando reclamadas pelo cliente	Especificidade de marca

Além dessas variáveis, outras características que remetam a implicações da esfera institucional influenciam nas transações ocorridas na esfera organizacional foram observados, as quais são destacadas: os principais clientes; forma de pagamento e prazo para liquidação do pagamento a prazo, dos permissionários comerciantes de tomates, laranja e mamão.

Os dados foram analisados de maneira descritiva, sendo confrontados com o que se promulga a teoria da economia dos custos de transação, ou seja, é um estudo comparativo entre as variáveis estudadas e o que diz a teoria. A partir daí, foi tecer análises sobre se os permissionários estão comercializando de forma eficiente ou não.

5. RESULTADOS

Os resultados decorrentes da pesquisa desta dissertação serão apresentados sob dois aspectos. O primeiro aspecto faz alusão aos aspectos macros da nova economia institucional, sendo assim, foram realizadas análises que remeteram aos aspectos oriundos do ambiente institucional da Ceasa-PE depois da implantação da central de embalagens. O segundo aspecto trata as variáveis do ponto de vista micro, ou seja, sob a ótica dos contratos, sendo uma tentativa de relacionar esse atributo da economia dos custos de transação com as relações contratuais dos permissionários da Ceasa-PE.

Fez-se necessário, para se entender como estavam estruturadas as relações comerciais neste ambiente, era preciso conhecer a dinâmica comercial da Ceasa-PE em relação aos produtos: tomate; laranja e mamão, ou seja, era preciso identificar os agentes econômicos envolvidos e seus canais de comercialização. Para isto, com base no levantamento realizado, foi elaborado um diagrama (Figura 3), ilustrando os canais de comercialização.

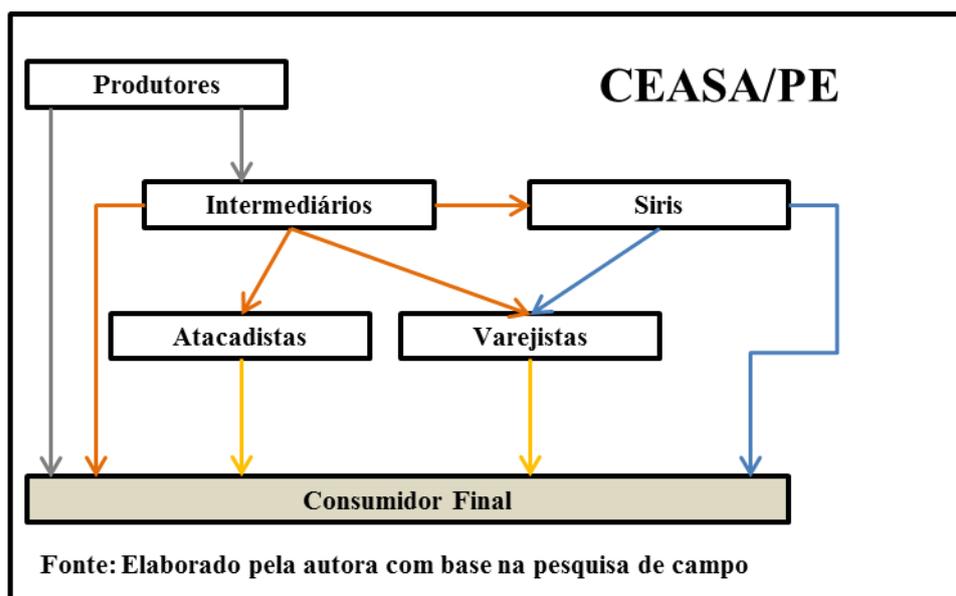


Figura 3 - Estrutura do canal de comercialização dos permissionários vendedores de tomate, laranja e mamão na CEASA-PE

Existem na Ceasa-PE diversas maneiras de comercialização, desde as mais simples e diretas, como as vendas realizadas por permissionários classificados como produtores, diretamente para o consumidor final, até algumas mais complexas

envolvendo vários intermediários, esta segunda situação muito comum nesse ambiente, sendo os intermediários a classificação mais representativa dos permissionários dos produtos analisados.

Na Figura 3, é possível perceber a existência de um novo tipo de agente econômico denominado “sirís”. Esses sirís é um desdobramento dos intermediários, ou seja, eles efetuam suas compras dos intermediários e competem com os mesmos no repasse dos seus produtos para os varejistas e/ou consumidor final.

Embora tenha sido apresentada uma estrutura onde existem relações comerciais dos produtores com intermediários e dos intermediários com os sirís, remetendo assim em uma relação com fornecedores, o foco deste trabalho se dará nas relações comerciais com os elos a jusante.

5.1 Uma visão macro institucional da aplicação da ECT na Ceasa-PE

Esta seção tem como objetivo mostrar alguns elementos que remetem a eficiência do ambiente institucional da Ceasa-PE depois que foi implantada a central embalagem. Não se trata de um estudo comparativo, pois, não se tem dados anteriores à implantação da central, e sim a coleta de informações que possam remeter ao estudo sobre a coordenação do sistema estudado, ou seja, de como as mudanças ocorridas no ambiente institucional da Ceasa-PE, provocadas a partir da implantação do projeto central de embalagens influenciam nas transações realizadas pelos permissionários na esfera organizacional.

A aceitação do projeto central de embalagens pela Ceasa-PE, a fim de melhorar o padrão de qualidade dos produtos comercializados, a partir da adoção de caixas com padrões determinados por lei, foi considerada ousada por alguns agentes econômicos, visto que na Ceasa-PE existia uma resistência dos permissionários ao novo, mas, ao mesmo tempo parecia ser a solução para aumentar o nível de competitividade da Ceasa-PE em relação à distribuição de alimentos *in natura*.

Acerca disso, na pesquisa de campo em conversa com os permissionários, resultou em quase sua totalidade de satisfação dos mesmos, em relação ao projeto, de modo que, quando questionados se eles queriam voltar no tempo e comercializar da forma antiga, a resposta mais comum foi que não. Isso porque os comerciantes

passaram a ter suas lojas mais organizadas, e com maiores estoques de produtos para a comercialização.

Outro questionamento figura entre os principais clientes dos comerciantes de tomates, laranja e mamão. As CEASAS brasileiras estavam enfrentando uma crise em que, havia sido remetido a uma redução na competitividade, consideradas, portanto, como ineficientes no atendimento das exigências das grandes centrais de compras das redes varejistas, as quais estariam preferindo comprar seus produtos, diretamente dos produtores ou atacadistas especializados¹⁹. Ou seja, o que estava ocorrendo era que determinados clientes, e aí temos os supermercados, para atender sua demanda exigente, estavam deixando de adquirir seus produtos *in natura* das Ceasas e passando a comprá-los diretamente de produtores.

No entanto, o que foi observado é que a participação dos supermercados é expressiva na relação dos principais clientes, além do que, os contratos vinculados a este cliente eram verbais ou formais, sendo estes últimos os mais representativos. Analisando a laranja, existe um permissionário específico que tem uma alta especificidade de ativos físicos e dedicados²⁰, porque adaptou em sua loja um aparelho automático de classificação e embalagem para atender a uma determinada rede de supermercados.

Ou seja, foi observado que os permissionários de tomate, laranja e mamão, têm clientes bem diversificados e que para esses clientes mais exigentes, como é o caso dos supermercados, mesmo com dominância do contrato verbal, ilustrado na tabela 1, lança mão de relações mais hierarquizadas, que podem ter sido impulsionadas por melhoria decorrente da adoção das caixas padronizadas.

¹⁹ Segundo Lourezani e Silva (2004).

²⁰ Não foi analisado do ponto de vista microanalítico devido ausência desses questionamentos os demais produtos analisados.

Tabela - 1 Principais clientes dos permissionários de tomate, laranja e mamão (%).

Cientes/ Contratos	Não Faz	Verbal	Formal	Total
Atacadistas externos	100	0	0	100
Atacadistas Ceasa-PE	36	55	9	100
Hospitais	100	0	0	100
Lanchonetes	100	0	0	100
Hotéis	50	50	0	100
Quitandas	75	57	0	132
Mercadinhos	50	50	0	100
Feirantes	56	44	0	100
Supermercados	0	90	10	100
Outros	67%	33%	0%	100%

Fonte: Elaborado pela autora com base na pesquisa de campo (2012)

Outro ponto a ser destacado foi o fato de que os permissionários terem efetuado vendas a prazo e, portanto, estabelecem uma relação de confiança com seus clientes, onde de acordo com a tabela 2, tem-se que os permissionários que efetuam as suas vendas à prazo conseguem melhores contratos.

Tabela 2 - Forma de pagamento dos clientes de tomate, laranja e mamão.

Forma de Pagamento/Contrato	Não Faz	Verbal	Formal	Total
À vista	53%	47%	0%	100%
À prazo	45%	50%	5%	100%

Fonte: Elaborado pela autora com base na pesquisa de campo (2012)

Assim, o prazo para liquidação dos pagamentos pelos seus clientes de acordo com a tabela 3 pode ultrapassar o período de 30 dias, neste caso, a metade deles é garantido através de uma relação contratual mais formalizada.

Tabela 3- Prazos para liquidação dos pagamentos dos clientes de tomate, laranja e mamão.

Tempo de Amortização/Contratos	Não Faz	Verbal	Fomal	Total
1 a 7 dias	67%	33%	0%	100%
8 a 15 dias	56%	44%	0%	100%
16 a 30 dias	20%	80%	0%	100%
> 30 dias	0%	50%	50%	100%

Fonte: Elaborado pela autora com base na pesquisa de campo (2012)

De modo geral, foi observado que há uma incidência de resultados positivos, onde tem alguns permissionários que conseguem alcançar mercados mais exigentes, enquanto existem outros que ficam sujeitos a arranjos contratuais menos vantajosos, comprometendo assim, o nível de eficiência frente à cadeia.

5.2 Uma visão micro institucional da Aplicação da ECT na Ceasa/PE

Esta seção realiza análises sobre a eficiência de diferentes arranjos contratuais em termos de custos de transação, de forma que os permissionários que se propunham a estruturas de governanças mais coordenadas apresentem maior eficiência que os demais na cadeia, no entanto, sabe-se que nos casos em que o risco do oportunismo seja baixo ou o risco de perda financeira seja irrelevante as estruturas de mercado podem ser consideradas eficientes.

A Tabela 4 mostra os níveis de relações contratuais dos comerciantes de tomate, laranja e mamão na Ceasa-PE identificadas a partir do questionamento levantado sobre se eles tinham algum tipo de contrato com seus clientes. O contrato formal e significativo para o tomate, contudo é o mercado que domina os negócios.

Tabela 4 - Relação contratual dos permissionários na CEASA-PE (%).				
Produto/ Relação	Mercado	Verbal	Contrato	Total
Total dos três produtos	82	14	4	100
Tomate	53	3	43	100
Laranja	92	5	3	100
Mamão	89	4	7	100

Fonte: Pesquisa de campo do projeto central de embalagens, 2010

A primeira variável analisada é anos de experiência na atividade, atribuída como uma *proxy* para a especificidade de capital humano, seu uso faz referência aos conhecimentos adquiridos a uma determinada especialização profissional, de forma a melhorar a execução de uma determinada atividade, assim como também, é esperado que haja redução de incertezas, a partir da aprendizagem adquirida ao longo dos anos as quais levam mais conhecimentos sobre as técnicas utilizadas naquele tipo de comercialização. Resumindo temos que, a habilidade adquirida pelo comerciante através dos anos para um determinado tipo de comercialização, pode implicar em aplicabilidade limitada em outros tipos de atividades. O que pode se

esperar desta variável é que, a medida que vão se somando mais anos de experiência torna-se mais elevada a especificidade de capital humano a ela relacionada, sendo, portanto, mais eficientes contratos mais verticalizados.

A Tabela 5 abaixo apresenta:

Tabela 5 - Média de anos de experiência em comercialização.			
Produto / Relação	Mercado	Verbal	Contrato
Total dos três produtos	20	21	24
Tomate	21	19	24
Laranja	21	21	12
Mamão	17	24	35

Fonte: Pesquisa de campo do projeto central de embalagens, 2010

O que se pode observar é que, de um modo geral, quando a média para anos de experiência na comercialização torna-se mais elevada, são utilizados relações transacionais mais coordenadas, sendo esta a forma mais eficiente para uma especificidade de ativos elevada, segundo apregoa a teoria dos custos de transação, o tomate e o mamão apresentaram resultados compatíveis com o que esperávamos segundo a teoria, contudo, os resultados obtidos dos comerciantes de laranja foram considerados ineficientes frente à teoria. A distorção encontrada nos resultados referentes à laranja pode ter sido levada pela especialização de permissionários mais jovens, no entanto, não se pode ter certeza, visto que, a base de dados não contemplava perguntas que respondesse a esse questionamento.

Outra variável analisada é a de participação de vendas de outros produtos, ligada, portanto, ao atributo de especificidade de ativos física e dedicada, uma vez que, os permissionários cujas vendas dependem de um único produto, necessitam de contratos mais hierarquizados (Tabela 6), uma vez que dependem muito da venda de seu produto, logo, se o permissionário possui outros produtos indica uma menor especificidade indicando que não é necessário contratos mais coordenados.

Tabela 6 - Participação de vendas de outros produtos (%).			
Produto / Relação	Mercado	Verbal	Contrato
Total dos três produtos	17%	26%	9%
Tomate	0%	29%	0%
Laranja	0%	0%	0%
Mamão	50%	48%	26%

Fonte: Pesquisa de campo do projeto central de embalagens, 2010

Analisando esta variável, como detalhado anteriormente, é esperado que quanto maior especificidade em relação à venda de um determinado produto há uma participação menor na venda de outras culturas, sendo mais eficientes contratos mais hierarquizados. Neste caso, segundo os resultados obtidos, os permissionários que transacionam via contratos formais teriam uma menor participação na venda de outros produtos, de forma a ser consistente com a eficiência da teoria do ECT.

Examinando os produtos individualmente apenas os comerciantes de mamão estariam de acordo com o que se esperava de eficiência. De acordo com os dados obtidos, há uma participação discreta de alguns comerciantes de tomate, na venda de pimentão. Contudo, é comum a venda de vários produtos, ou seja, laranjas mimo, pera e bahia. No entanto, o levantamento dos dados foi realizado de forma generalizada, ou seja, não sendo distinguido o tipo de produto dominante.

Outra variável escolhida para a análise é a venda dos produtos para outros estados, a qual diz respeito à especificidade locacional, uma vez que a proximidade dos permissionários junto aos seus clientes tende a uma melhor relação entre vendedor-cliente, o que pode implicar na realização de transações mais eficientes, ou seja, para comerciantes em que seus elos à jusante forem mais próximos, possuirão maior especificidade locacional, portanto, as relações contratuais mais coordenados serão mais apropriadas, conseqüentemente, os elos mais distantes implicarão em uma menor especificidade e menores relações com contratos mais formalizados.

Tabela 7 - Vendas dos produtos comercializados para outros estados (%).

Produto / Relação	Mercado	Verbal	Contrato
Total dos três produtos	39	36	18
Tomate	32	26	30
Laranja	20	33	25
Mamão	66	50	0

Fonte: Pesquisa de campo do projeto central de embalagens, 2010

De acordo com os resultados ilustrados na Tabela 7, de uma forma geral, a teoria é confirmada, ou seja, como as vendas para outras localidades distantes do polo de comercialização induzem a uma especificidade de ativo locacional menor, então, os contratos de mercado tornam-se mais eficientes, do ponto de vista da economia dos custos de transação.

A próxima variável analisada é sobre a venda de produtos a granel ou embalados, utilizada como proxy para especificidade de marca, isso porque, mesmo com a adoção das caixas plásticas padronizadas, e com a determinação de que os produtos deveriam ser vendidos por quilograma, a fim de facilitar a transação, ainda existe muitos permissionários que vendem seus produtos a granel²¹, ou seja, seus clientes levam os produtos sem nenhuma embalagem, ou despejam os produtos, antes nas caixas, para sacos e/ou sacolas do cliente, comprometendo assim a credibilidade dos seus produtos. Existe de forma implícita na relação do permissionário com seu cliente que traz sua caixa vazia e leva outra caixa com o produto, de que o produto que estava naquela embalagem esteja com alguns padrões de qualidade, ou de que o preço pago ao seu cliente seja compatível à quantidade levada, visto que a pesagem do produto contribuirá para essa verificação.

Logo, a adoção desta variável tem como *proxy*, a especificidade de marca, uma vez que, a forma de como é comercializado esses produtos assume a forma de um ativo intangível, de um alto valor econômico agregado, associado a construção de um “nome”, que neste caso seria o próprio permissionário, ou seja, sua reputação, de modo que a venda dos produtos em embalagens consiste em uma maior especificidade de marca, ao ponto que se o permissionário deixar de praticar a

²¹ Na CEASA, não é permitido a exposição do produto na loja a granel, no entanto, alguns permissionários ainda insistem em vender seus produtos desta forma.

comercialização por meio das caixas padronizadas deverá haver relativa perda financeira, e de reputação no mercado, segundo sugere a ECT, sendo mais eficientes, contratos mais hierarquizados.

Tabela 8 - Venda do produto na embalagem (%).			
Produto / Relação	Mercado	Verbal	Contrato
Total dos três produtos	55%	83%	100%
Tomate	100%	100%	100%
Laranja	57%	100%	100%
Mamão	8%	50%	100%

Fonte: Pesquisa de campo do projeto central de embalagens, 2010

Os resultados obtidos na Tabela 8 corroboram a teoria dos custos de transação, uma vez que os permissionários que realizam suas vendas nas embalagens utilizam de um modo geral, as estruturas mais verticalizadas, sendo estas consideradas mais eficientes segundo a teoria, as frutas laranja e mamão, também confirmam a análise do ponto de vista da ECT, no entanto, o fruto tomate teve um comportamento distinto dos outros produtos analisados devido todos os seus produtos serem vendidos nas embalagens, não havendo como analisar especificidade exatamente porque historicamente na CEASA o tomate não é vendido fora de caixa.

Seguindo a mesma linha de raciocínio da análise anterior, a última *proxy* do ponto de vista microanalítico da economia dos custos de transação, denominada de descontos de avarias quando reclamadas pelos clientes, será avaliada como especificidade de marca, uma vez que não há obrigatoriedade nos descontos por avarias, o que vai determinar o nível de especificidade é a preocupação com sua reputação no mercado, incorrendo em ganhos intangíveis em termos de confiabilidade naquele mercado, diminuindo o grau de incerteza dos clientes quanto a perdas dos produtos adquiridos. Essa variável permite ver que o permissionário passa confiabilidade ao mercado quanto ao seu compromisso frente a contratos, e indiretamente sinaliza ao mercado a qualidade de seus produtos, de modo que pode barganhar contratos melhores para a venda dos seus produtos.

Tabela 9 - Desconto das perdas por avarias quando reclamadas pelo cliente (%).

Produto / Relação	Mercado	Verbal	Contrato
Total dos três produtos	18%	26%	67%
Tomate	6%	77%	100%
Laranja	15%	0%	0%
Mamão	32%	0%	100%

Fonte: Pesquisa de campo do projeto central de embalagens, 2010

A variável analisada na Tabela 9, que trata do esforço do permissionário em sinalizar sua reputação no mercado e seu compromisso frente aos contratos, implica em contratos mais coordenados, implica que de modo generalizado, os permissionários estão sendo eficientes na ótica da ECT, uma vez que a maior parte das transações implica em adoção de contratos formais. Analisando os produtos isoladamente, tem-se que o tomate comportou-se de forma similar ao que se anuncia na teoria, no mamão, nenhuma das pessoas que comercializam seus produtos por contratos verbais descontam suas perdas, assim como a laranja, sendo a forma de comercialização desta última no mercado ainda mais ineficiente que o mamão.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação procurou com base na abordagem da economia dos custos de transação, uma forma de analisar a eficiência da comercialização do tomate, laranja e mamão, na Ceasa-PE, após esses produtos terem sido submetidos à implantação da central de embalagens.

A análise é realizada com base nos atributos da transação, os quais indicam o tipo de estrutura de governança utilizado.

Para que uma determinada estrutura possa ser vista de modo mais ou menos eficiente, é necessário levar em consideração uma série de atributos da atividade e a característica do produto, pois nem sempre uma determinada estrutura pode ser considerada mais eficiente, porque pode envolver custos mais elevados. Segundo a ECT, os atributos relativos às transações e os atributos intrínsecos ao produto é que vão definir a estrutura considerada mais eficiente.

Entre os atributos mais importantes consideradas por O. Williamson estão os ativos específicos, os quais implicam em altas perdas, sobretudo financeiras, caso sua atividade seja realocada para uma outra, de modo que, são considerados mais eficientes, aqueles permissionários que realizem suas vendas através de contratos mais coordenados.

As variáveis utilizadas que se relacionam com os atributos da transação, tiveram de forma geral, uma relação em que se ratificaram o que promulga a teoria da economia dos custos de transação, ilustrando que àqueles permissionários que são mais expostos aos riscos do mercado, e que possuem uma baixa especificidade de ativos, acaba apresentando dificuldades na obtenção de melhores contratos na venda de seus produtos.

O questionamento levantado neste trabalho diz respeito à eficiência na comercialização de tomate, laranja e mamão dos permissionários na Ceasa-PE, nos seus elos a jusante, depois desses produtos terem sido embalados nas caixas padronizadas da central de embalagens da CEASA-PE, seguindo a hipótese levantada de que para esse estudo, a central de embalagens pode indicar em uma comercialização mais eficiente em termos transacionais de modo a contribuir para arranjos contratuais mais coordenados, fazendo com que os produtos submetidos a

essa nova concepção de embalagem, apresentem algum nível de eficiência na comercialização.

De uma forma geral tem-se que, dada as variáveis escolhidas como proxyes para representar os atributos da ECT (sobretudo as especificidades), se mostraram em acordo com o que descreveu a teoria, ou seja, comerciantes com maior especificidade (segundo às proxies) possuem melhores contratos, logo, segundo a economia dos custos de transação, podem ser consideradas eficientes.

Desta forma, os resultados sugerem que se os comerciantes querem melhorar seus contratos, precisariam fazer uso da embalagem padronizada, administrada pela central de embalagens, assim como também, focarem em ações específicas como o desconto das perdas por avarias entre as demais variáveis analisadas.

Ademais, os resultados obtidos na análise confirmam a hipótese levantada, e sinaliza para novos trabalhos em torno desta concepção. Uma sugestão é fazer um estudo comparativo entre a Ceasa antes da implantação do projeto e depois da implantação da central de embalagens, este estudo pode ser útil para ter a dimensão do grau de eficiência, e o impacto nas mudanças institucionais no ambiente organizacional. Outra proposta de estudo é fazer uma análise da cadeia por completa, e assim poder comparar a eficiência dos elos à montante e a jusante da cadeia.

7 REFERÊNCIAS

ABRACEN; Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento, 2012. Disponível em: www.abracen.org.br. Acesso em: 23 set 2012.

ABRACEN. **Manual Operacional das Ceasas no Brasil**. ABRACEN. Belo Horizonte, p. 239, 2011.

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

CEASA/PE. **CEASA-PE orgulho de Pernambuco**. 1. ed. Recife: Governo do Estado de Pernambuco, v. 1, 2012.

CEASA-PE. **Regulamento de Mercado**. 1. ed. Recife: Secretaria de Agricultura e Reforma Agrária, v. 1, 2009. 32 p.

CHEUNG, S.N.S. On the new institucional economics. In: WERIN, L.; WIJKANDER, H.(ed) **contract economics**. Cambridge (EUA): Blackwell Publishers, 1992. 359p.

COASE, R. H. The nature of tthe firm, p. 386-405, nov 1937. Disponível em: <<http://www.sonoma.edu/users/e/eyler/426/coase1.pdf>>. Acesso em: 02 set. 2012.

CONEGUNDES, V. A. E. A. Integração dos Entrepósitos e Financiamentos Para a Aquisição de Embalagens são alguns dos Desafios para Ampliar Implantação dos Bancos de Caixas no País. **Abastecer Brasil**, Belo Horizonte, v. 1, n. 1, p. 37-39, Abr 2010.

FARINA, E. M. M. Q.; ALLI, E. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Singular, v. 1, 1997. 286 p.

FIANI, R. **Cooperação e Conflito**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, v. 1, 2011. 238 p. ISBN 978-85-352-1433-8.

FREIRE, M.; CIRANO, M. **CEASA Pernambuco: A primeira Central de Abastecimento do Brasil**. 1. ed. Recife: Governo do Estado de Pernambuco, v. 1, 2007. 1-81 p. Edição comemorativa aos 45 anos.

HENZ, G. P.; MORETTI, C. L. Manejo Pós-Colheita. **Cultivar Hortaliças e Frutas**, p. 24-28, Fev/ Mar 2005.

JOSKOW, P. L. The new institucional economics: alternative approaches - concluding comment. **Journal of Instituonal and Theoretical Economics**, 151, n. Disponível em: <http://www.mendeley.com/reseach/the-new-instituonal-econimics->

alternative-approaches-concluding-comment, 1995. 248-259. Acesso em: Setembro de 2012.

LIMA, R. C.; IRMÃO, J. F. **Um exame dos determinantes da coordenação vertical na agroindústria do nordeste: o caso do pólo de irrigação Petrolina-Juazeiro.** In: IRMÃO ET AL., J. F. **Desenvolvimento Sustentável: agricultura e meio ambiente.** 1. ed. Recife: NUPESQ-UFRPE, v. 1, 2006. Cap. 6, p. 157-197.

LOURENZANI, A. E. B. S.; SIVA, A. L. D. Custos de Transação na Distribuição de Tomate In Natura. **Economia Agrícola**, São Paulo, v. 51, n. 1, p. 41-50, Jan-Jun 2004. ISSN 1678-8311.

LUENGO, R. D. F. A.; FILHO, W. C.; JACOMINO, Â. P. Participação do Custo da Embalagem na Composição do Custo de Produção e do Preço de Atacado do Tomate de Mesa. **Horticultura Brasileira**, Brasília, v. 21, n. 4, p. 719-721, 2003. ISSN 0102-0536.

MELO, R. B. D. **O Programa Brasileiro Para Modernização da Horticultura Como Instrumento de Gestão Estratégica do agronegócio Hortifrutícola.** UFRPE. Recife, p. 173. 2003.

MONDELLI, M.; ZYKBERSTAJN, D. Determinantes dos arranjos contratuais: o caso da transação produtor-processador de carne bovina no Uruguai. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v.46, n.3, p.831-868. Piracicaba - SP: SOBER, jul – set/ 2008.

NELLIS, J.; PARKER, D. **Princípios de Economia para os Negócios.** Tradução de Bazán Tecnologia e Linguística. 1. ed. São Paulo: Futura, v. 1, 2003. 503 p. ISBN 857413175-X.

NELSON, P. Informational and consumer behavior. **The Journal of Political Economy**, v.78, n.2, p.311-329, mar – abr/ 1970. Disponível em: <http://www.jstor.org/pss/1830691>. Acesso em: outubro de 2012.

NORTH, D. C. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**, 5, n. 1, 1991. 97-112.

PETERSON, H. C.; WYSOCKI, A. Strategic choice along the vertical coordination continuum. **Staff Paper**, Jul 1998. 25.

SOBEL ET AL., F. T. Fruticultura e Economia dos Custos de Transação: Determinantes das Estruturas de Governança dos Pequenos Produtores do Polo Petrolina-Juazeiro. **Revista Econômica do Nordeste - REN**, Fortaleza, v. 42, n. 04, p. 735-759, Out-Dez 2011. ISSN 01004856.

SOBEL, T. F. **Fruticultura e Economia dos Custos de Transação: Determinantes das estruturas de Governança dos Pequenos produtores do Polo Petrolina Juazeiro**. UFPE. Recife, p. 203. 2011.

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

VILCKAS, M.; NANTES, J. F. D. Agregação de valor: uma alternativa para a expansão do mercado de alimentos orgânicos. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 9, n. 1, p. 26-37, 2007. ISSN 1517-3879.

WEBSTER, F. E. The changing role of marketing in the corporation. **Journal of Marketing**, 56, n. 4, out 1992. 1-17.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v.36, n.2, p.269-296, jun/1991. Disponível em: <http://www.jstor.org/pss/2393356>. Acesso em: setembro de 2012.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York: Free Press, 1985. 468 p.

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

WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do Capitalismo**. Tradução de Frederico Araujo Turolla (coord). 1. ed. São Paulo: Pezco, 2012. 393 p. ISBN 978-85-62305-01-6.

ZUIN, L. F. S.; QUEIROZ, T. R. D. **Agronegócios: gestão e inovação**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, v. 1, 2007.

APENDICE A. FOTOGRAFIAS TIRADAS DURANTE A PESQUISA

Figura 4 - Vista externa da central de embalagens



Fonte: Maria Rosângela Barbosa da Silva, 2012

Figura 5 - Vista interna da central de embalagens, com visualização para o mezanino com vista para o espaço total da central.



Fonte: Maria Rosângela Barbosa da Silva, 2012

Figura 6 - Permissionários carregando os caminhões com caixas higienizadas



Fonte: Maria Rosângela Barbosa da Silva, 2012

Figura 7 - Lavagem das embalagens padronizadas.



Fonte: Maria Rosângela Barbosa da Silva, 2012

Figura 8 - Modelo de caixa padronizadas 6424.



Fonte: Projeto central de embalagens, 2012

Figura 9 - Modelo de caixa padronizada 6434.



Fonte: Projeto central de embalagens, 2012

Figura 10 - Cartão utilizado na Ceasa-PE para representar o número de caixas.



Fonte: Projeto central de embalagens, 2012

ANEXO A. LEI Nº 9.972 DE 25 DE MAIO DE 2000

Institui a classificação de produtos vegetais, subprodutos e resíduos de valor econômico, e dá outras providências

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º Em todo o território nacional, a classificação é obrigatória para os produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico:

I - quando destinados diretamente à alimentação humana;

II - nas operações de compra e venda do Poder Público; e

III - nos portos, aeroportos e postos de fronteiras, quando da importação.

§ 1º A classificação para as operações previstas no inciso II será de responsabilidade do Poder Público, que poderá repassá-la aos agentes credenciados nos termos desta Lei.

§ 2º É prerrogativa exclusiva do Poder Público a classificação dos produtos vegetais importados.

§ 3º A classificação será realizada uma única vez desde que o produto mantenha sua identidade e qualidade.

Art. 2º A classificação a que se refere o artigo anterior fica sujeita à organização normativa, à supervisão técnica, à fiscalização e ao controle do Ministério da Agricultura e do Abastecimento.

Art. 3º Para efeitos desta Lei, entende-se por classificação o ato de determinar as qualidades intrínsecas e extrínsecas de um produto vegetal, com base em padrões oficiais, físicos ou descritos.

Parágrafo único. Os padrões oficiais de produtos vegetais, seus subprodutos e resíduos de valor econômico serão estabelecidos pelo Ministério da Agricultura e do Abastecimento.

Art. 4o Ficam autorizadas a exercer a classificação de que trata esta Lei, mediante credenciamento do Ministério da Agricultura e do Abastecimento e conforme procedimentos e exigências contidos em regulamento:

I - os Estados e o Distrito Federal, diretamente ou por intermédio de órgãos ou empresas especializadas;

II - as cooperativas agrícolas e as empresas ou entidades especializadas na atividade; e

III - as bolsas de mercadorias, as universidades e institutos de pesquisa.

Art. 5o (VETADO)

Parágrafo único. Os serviços objeto do credenciamento, bem como as pessoas físicas ou jurídicas neles envolvidas, estão sujeitos à supervisão, ao controle e à fiscalização do Ministério da Agricultura e do Abastecimento quanto à atividade de classificação levada a efeito, à capacitação e qualificação dos técnicos, à adequação de equipamentos e instalações e à conformidade dos serviços prestados.

Art. 6o Fica instituído, no Ministério da Agricultura e do Abastecimento, para fins de controle e fiscalização, o Cadastro Geral de Classificação, destinado ao registro de pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado, envolvidas no processo de classificação.

Art. 7o (VETADO)

Art. 8o A fiscalização da classificação de que trata esta Lei poderá ser executada pelos Estados e pelo Distrito Federal, mediante delegação de competência do Ministério da Agricultura e do Abastecimento.

Art. 9º Sem prejuízo das responsabilidades civil e penal cabíveis, a infringência às disposições contidas nesta Lei sujeita as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado, envolvidas no processo de classificação, às seguintes sanções administrativas, isolada ou cumulativamente:

I - advertência;

II - multa de até 500.000 UFIRs ou índice equivalente que venha a substituí-lo;

III - suspensão da comercialização do produto;

IV - apreensão ou condenação das matérias-primas e produtos;

V - interdição do estabelecimento;

VI - suspensão do credenciamento; e

VII - cassação ou cancelamento do credenciamento.

§ 1º A suspensão da comercialização do produto e do credenciamento pode ser utilizada como medida cautelar no ato da ação fiscal, na forma a ser especificada em regulamento.

§ 2º Cabe ao Ministério da Agricultura e do Abastecimento dispor sobre a destinação de produtos apreendidos ou condenados na forma desta Lei.

Art. 10. O art. 37 da Lei no 8.171, de 17 de janeiro de 1991, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 37. É mantida, no território nacional, a exigência de padronização, fiscalização e classificação de produtos animais, subprodutos e derivados e seus resíduos de valor econômico, bem como dos produtos de origem animal destinados ao consumo e à industrialização para o mercado interno e externo."(NR)

Art. 11. O Poder Executivo regulamentará esta Lei, dentro de noventa dias.

Art. 12. Esta Lei entra em vigor no prazo de noventa dias a partir da data de sua publicação.

Art. 13. Revoga-se a Lei no 6.305, de 15 de dezembro de 1975.

Brasília, 25 de maio de 2000; 179o da Independência e 112o da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Pedro Malan

Marcio Fortes de Almeida

Publicado no D.O. de 26.5.2000

ANEXO B. INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº. 09

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 palete ("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

ANEXO C. CALENDÁRIO DE COMERCIALIZAÇÃO

CALENDÁRIO DE COMERCIALIZAÇÃO DE HORTIGRANJEIROS - 2012

PRODUTO	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAL	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OUT.	NOV.	DEZ.
FOLHAS/FLORES/HAUSTES	ACELGA											
	AGRÃO											
	AIPO											
	ALFACE											
	CEBOLINHA											
	COENTRO											
	COUVE COMUM											
	COUVE FLOR											
	ESPINAFRE											
	HORTELA											
	REPOLHO											
	SALSA											
	FRUTOS	ABÓBORA										
ABOBRINHA												
BERINJELA												
CHUCHU												
FEIJÃO VERDE												
MAXXE												
MELANCIA												
MELÃO ESPANHOL												
MILHO VERDE												
MORANGO												
PEPINO												
PIMENTÃO												
QUIABO												
TOMATE												
VAGEM												
TUBÉRCULOS/MAIS/ESPALMADOS	ALHO IMPORTADO											
	ALHO NACIONAL											
	BATATA DOCE											
	BATATINHA											
	BIETERRABA											
	CARA SÃO TOME											
	CEBOLA PERA											
	GENOURA											
	INHAME DA COSTA											
	MACAXEIRA											
	NABO											
RABANETE												

 BOA OFERTA DO PRODUTO

 OFERTA REGULAR

 AUSÊNCIA OU ESCASSEZ DE OFERTA DO PRODUTO

PRODUTO		JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAL	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OUT.	NOV.	DEZ.
FRUTAS NACIONAIS	ABACATE												
	ABACAXI												
	ACEROLA												
	BANANA COMPRIDA												
	BANANA MAÇA												
	BANANA PACOVAN												
	BANANA PRATA												
	CAJÁ												
	CAJÁ UMBU												
	CAJU												
	COCO SECO												
	COCO VERDE												
	GOIABA												
	GRAVIOLA												
	JACÁ												
	LARANJA MIMO												
	LARANJA PERA												
	LIMÃO TAITI												
	MAÇA												
	MAMÃO FORMOSA												
	MAMÃO HAWAÍ												
	MANGABA												
	MANGA ESPADA												
	MANGA ROSA												
	MANGA TOMY												
	MARACUJÁ												
	PINHA												
PITANGA													
PITOMBA													
SAPOTI													
TAMARINDO													
TANGERINA CRAVO													
TANGERINA MURCOT													
UMBÚ													
UVA ITÁLIA													
FRUTAS IMPORTADAS	MAÇA												
	PÉRA												
OVOS	OVO DE GRANJA												

FONTE: CEASA/DETEC

ANEXO D. QUESTIONÁRIOS DA PESQUISA DE CAMPO.

PROJETO CENTRAL DE EMBALAGENS CEASA-PE / FADURPE

QUESTIONÁRIO PERMISSIONÁRIOS

TOMATE

1. Razão Social ou Nome de Fantasia

.....

2. CNPJ/CPF:

.....

3. Nome do Entrevistado.....

Cargo.....

4. Local: Galpão..... Loja () Pedra () M² da Loja ou Pedra

5. Tipo de Comerciante: 1 -Pessoa física () 2 Pessoa jurídica () 3 Atacadista () 4

Atacadista e Produtor

() 5 Outro

6. Tempo que esta na atividade:..... Meses Anos.....

7. Desenvolve outras atividades? () Não () Sim

Quais

..... ,

I VOLUMES RECEBIDOS SEMANALMENTE

8. **TOMATE:** Quantidade recebida semanalmente: **Caixas** Kg

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

.....

Toneladas Semanais

9. Quais os dias de maior entrada. Indique a quantidade em KG/Toneladas

SG	TR	QR	QI	SX	SA

10. Quais os Meses de Maior OFERTA?

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

11. Lugar de Procedência: Estado de Pernambuco: Quais os Municípios

.....

.....

.....

Outros Estados - QuaisIndicar Municípios

.....

..... - - -

12. Informar em que meses do ano recebe tomate de Outros Estados e indicando as quantidades mensais Kg/Toneladas/ Caixas

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

13. Indicar a variação mensal dos preços de compra Caixa ou Kg: 1= Baixo 2= Médio 3= Alto

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

14. Que variedades de tomate comercializa? Qual quantidade/semanal por variedade?

Longa Vida KG _____; Caqui KG _____; Italiano KG _____;

Outras (indicar o nome) Kg ,Kg , Kg
 ,.....Kg

15. **Fornecedores:**

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

Adquire 100% de fornecedores () Sim

Costuma comprar sempre dos mesmos fornecedores () Sim Depende ()

.....

16. Numero de Fornecedores especificar segundo as categorias:

1- Produtores:..... 2- Cooperativas:..... 3- Associações de produtores:.....

4- Intermediários: 5- outros (especificar):.....

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

Desconta as perdas () Sim () Não.

18. Tem algum tipo de contrato com os fornecedores: () 1- Verbal 2-Escrito 3- Não faz nenhum tipo de contrato.

19. Oferece algum tipo de serviço para seus fornecedores? Qual?

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

20. Compra a granel () Embalado () Especificar o tipo de Embalagem :

Embalagens retornáveis:

Caixa Plástica comum () Própria () ou alugada ()

Contentor Plástico () Próprio () ou alugado ()

Se própria, quantas caixas possuiqual o preço de custo de cada caixa R\$.....

Se alugada Quanto paga por Mês R\$.....

Quantidade de caixas perdidas por quebra ou extravio no ano?..... %.

Em quantos dias ocorre o retorno das caixas que foram para os seus clientes?

.....

Outros tipos de embalagem:

Caixa de madeira () Caixa de papelão Descartável () Outras especificar.....

21. Compra uma carga Completa () se **SIM** Indicar o peso em Toneladas ou a Quantidade de caixas contidas no caminhão

.....
.....

Fracionada () Indicar O peso em KG/Toneladas ou em quantidade de Caixas

.....

22. Em média, quanto tempo leva para vender uma carga comprada.....dias

23. Paga o frete () Sim () Não Informar o valor do frete R\$.....

24. O tomate é Classificado na origem ou é Classificado e reembalado na CEASA () 1-Origem
2- Na Ceasa

25. Como é feita a **classificação** (escolhe por) diferentes tamanhos () Cores () defeitos ()

II COMERCIALIZAÇÃO DO TOMATE

26. Quantidade vendida semanalmente:KG Toneladas

Quantidade de Caixas

27. Quais os dias de maior venda. Indique a quantidade em KG/Toneladas/ Caixas indicando o peso de cada caixa.

SG	TR	QR	QI	SX	SA

28. Quais os Meses de Maior VENDA? Indicar as quantidades em: KG/ Toneladas /Caixas

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

29. Indicar a variação mensal dos preços Cx ou Kg: 1= Baixo 2= Médio 3= Alto

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

30. Destino dos Produtos Comercializados: No Estado de Pernambuco:

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

.....

Outros Estados - Quais.....Indicar Municípios

..... -

..... -

31. Principais clientes e participação nas compras

Tipo de Estabelecimento	%
Atacadistas na CEASA	
Atacadistas Externos a CEASA	
Supermercados	
Feirantes	
Mercadinhos	
Quitandas de frutas e hortaliças	
Hotéis e Restaurantes	
Lanchonetes	
Hospitais	
Outros	

32. Principal Forma de pagamento: () 1- A Vista 2- A prazodias .
 Desconta as perdas por avarias quando reclamadas pelo cliente () Sim () Não.
33. Tem algum tipo de contrato com os clientes: () 1- verbal 2-Escrito 3- Não faz Nenhum tipo de contrato.
34. Como é geralmente a vendido o produto: () 1- A granel 2- Embalado
35. Quando embalado que tipo de embalagem () 1- Caixa Plástica 2- Caixa de Madeira 3- Outra especificar
36. Propriedade da embalagem () 1- Do Cliente 2- É emprestada pelo atacadista 3- É alugada de um terceiro.
37. As embalagens plásticas reutilizáveis passam 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.....
38. Além de tomate que outros produtos comercializa e quantos quilos/ **por semana** (principais produtos) ?
HORTALIÇAS: Cenoura KG_____ Pimentão KG _____ Pepino KG _____ Chuchu KG _____
 Cebola KG_____ Batatinha KG _____ Outras.....KG_____
- FRUTAS:** Banana KG_____ Goiaba KG _____ Uva KG _____ Manga KG_____ Coco(Unid.)
 _____; Outras KG_____
39. Quais as principais exigências da parte dos compradores?
 _____ , _____ , _____ ,

40. Principais problemas detectados no negócio do tomate:
 Perdas _____% Outros _____ , _____

41. Fornecedores:

Adquire 100% de fornecedores () Sim

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

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

42. Especificar fornecedores segundo as categorias:

2- Produtores:..... 2- Cooperativas/ Associações produtores:.....

3- Beneficiadoras4 Intermediários: 5- outros (especificar):.....

43. O que faz com as laranjas que são descartadas no beneficiamento? .() 1 Deixa na beneficiadora e desconta do custo do serviço. 2 Vende para a indústria de Sucos 3 Traz e vende mais barato.

44. Oferece algum tipo de serviço para seus fornecedores ? Qual ?

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

45. Em média, quantos dias leva para chegar uma carga que foi compradadias; de quais Estados:.....

46. Numero de Fornecedores

47. Costuma comprar sempre dos mesmos fornecedores () Sim Depende ()

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

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

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

51. Compra a granel () Embalado () Especificar o tipo de Embalagem :

Embalagens retornáveis:

Caixa Plástica comum () Própria () ou alugada ()

Contentor Plástico () Próprio () ou alugado ()

Se própria quantas caixas possuiqual o preço de custo de cada caixa R\$.....

Se alugada Quanto paga por Mês R\$.....

Quantas caixas precisa diariamente para trabalhar/abrir a loja

Em quantos dias ocorre o retorno das caixas:

Da roça para a CEASA.....

As emprestadas do cliente

Outros tipos de embalagem:

Caixa de papelão Descartável () Outras especificar.....

52. Em média, quanto tempo leva para vender uma carga comprada.....dias

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

54. A laranja é Classificada pelo fornecedor ou é Classificada e reembalada na CEASA () 1- Fornecedor na Origem 2- Na Ceasa

55. Como é feita a **classificação** (escolhe por) diferentes tamanhos () Cores () defeitos ()

II COMERCIALIZAÇÃO DA LARANJA

56. Quantidade vendida semanalmente: Centos Toneladas ou quantidade de Caixas.....caixas com quantos Kg cada.....

57. Indicar uma Média percentual segundo o dia da semana de MAIOR VENDA.

SG	TR	QR	QI	SX	SA
%	%	%	%	%	%

58. Quais os Meses de Maior VENDA ? indicar as quantidades em: KG/ Toneladas /Caixas/centos

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

59. Indicar a variação mensal dos preços Cx ou Kg: 1= Baixo 2= Médio 3= Alto

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

60. Destino dos Produtos Comercializados : No Estado de Pernambuco:

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

Outros Estados Quais Municípios

61. Principais clientes e participação nas compras

Tipo de Estabelecimento	%de Compra
Atacadistas na CEASA	
Atacadistas Externos a CEASA	
Supermercados	
Feirantes	
Mercadinhos	
Quitandas de frutas e hortaliças	
Hotéis e Restaurantes	
Lanchonetes	
Hospitais	
Outros	

62. Principal Forma de pagamento: () 1- A Vista 2- A prazodias .
Desconta as perdas por avarias quando reclamadas pelo cliente () Sim () Não.
63. Tem algum tipo de contrato com os clientes: () 1- verbal 2-Escrito 3- Não faz Nenhum tipo de contrato.
64. Como é geralmente a venda do produto: () 1- A granel 2- Embalado
65. Quando embalada que tipo de embalagem () 1- Caixa Plástica 2- Outra especificar
66. Propriedade da embalagem () 1- Do Cliente 2- É emprestada pelo atacadista 3- É alugada de um terceiro.
67. Qual o percentual de caixas danificadas ou extraviadas durante um ano
68. As embalagens plásticas reutilizáveis passam 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.....
69. Qual o Percentual % de perdas sobre o total de laranjas que entram na sua loja
70. 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_____
71. Quais as principais exigências da parte dos compradores?
_____, _____, _____,

72. Principais problemas detectados no negócio da Laranja:
() Perdas () Falta de qualidade () Preços muito baixos ()
Outros _____, _____

- Comentários:.....
.....
- Nome do Entrevistador _____ Data ____/____/____

PROJETO CENTRAL DE EMBALAGENS CEASA-PE / FADURPE
QUESTIONÁRIO PERMISSIONÁRIOS
MAMÃO

73. Razão Social ou Nome de FantasiaCNPJ/CPF:
.....
74. Nome do Entrevistado.....
Cargo.....
75. Local: Galpão..... Loja () Pedra () M² da Loja ou Pedra
76. Tipo de Comerciante: 1 -Pessoa física () 2 Pessoa jurídica () 3 Atacadista () 4 Atacadista e Produtor

() 5 Outro

.....
.....

77. Tempo que esta na atividade:..... Meses Anos.....

78. Desenvolve outras atividades? () Não () Sim Quais _____ , _____ , _____ . **I VOLUMES RECEBIDOS SEMANALMENTE**

79. Quantidade recebida semanalmente:

.....

80. Quais os dias de maior entrada. Indique a quantidade em KG/Toneladas

SG	TR	QR	QI	SX	SA

81. Quais os Meses de Maior OFERTA?

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

82. Lugar de Procedência: Estado de Pernambuco: Quais os Municípios

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

Outros Estados - QuaisIndicar Municípios -

.....
..... - - -
.....

83. Indicar a variação mensal dos preços de compra Caixa ou Kg: 1= Baixo 2= Médio 3= Alto

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

84. Que variedades de mamão comercializa? Qual quantidade/semanal por variedade?

Formosa KG _____; Havai/Papaya KG _____;

Outras (indicar o nome) Kg ,Kg , Kg ,Kg

85. **Fornecedores:**

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

Adquire 100% de fornecedores () Não () Sim Qual o %de compra?

Costuma comprar sempre dos mesmos fornecedores () Sim Depende ()

.....

86. Numero de Fornecedores especificar segundo as categorias:

3- Produtores:..... 2- Cooperativas:..... 3- Associações de produtores:..... 4-

Intermediários:

5- outros (especificar):.....

87. Forma de pagamento: () 1- Em consignação 2- A prazo.....dias 3- A Vista
Desconta as perdas () Sim () Não.
88. Tem algum tipo de contrato com os fornecedores: () 1- Verbal 2-Escrito 3- Não faz nenhum tipo de contrato.
89. Oferece algum tipo de serviço para seus fornecedores? Qual?
1- Crédito () 2- Frete () 3- Insumos () 4- Outros _____
90. Compra a granel () Embalado () Especificar o tipo de Embalagem :

() Caixa plástica – Kg _____ cada

Embalagens retornáveis:

Caixa Plástica comum () Própria () ou alugada () Contentor Plástico () Próprio () ou alugado ()

Se própria, quantas caixas possuiqual o preço de custo de cada caixa vazia?
R\$.....

Se alugada Quanto paga por Mês R\$.....

Quantidade de caixas perdidas por quebra ou extravio no ano?..... %.

Em quantos dias ocorre o retorno das caixas que foram para os seus clientes?
.....

Outros tipos de embalagem:

Caixa de madeira () Caixa de papelão Descartável () Outras especificar.....

91. Compra uma carga Completa () Não () se **SIM** Indicar o peso em Toneladas ou a Quantidade de caixas contidas no caminhão

.....

Fracionada () Indicar O peso em KG/Toneladas ou em quantidade de Caixas

.....

92. Em média, quanto tempo leva para vender uma carga comprada.....dias

93. Paga o frete () Sim () Não Informar o valor do frete R\$.....

94. O mamão é classificado na origem ou é classificado e reembalado na CEASA () 1-Origem
2- Na Ceasa 3 – não é classificado

95. Como é feita a **classificação** (escolhe por) diferentes tamanhos () Cores ()
defeitos ()

II COMERCIALIZAÇÃO DO MAMÃO

96. Quantidade vendida semanalmente:KG Toneladas
Quantidade de Caixas

25. Quais os dias de maior venda. Indique a quantidade em KG/Toneladas/ Caixas indicando o peso de cada caixa.

SG	TR	QR	QI	SX	SA

26. Quais os Meses de Maior VENDA? Indicar as quantidades em: KG/ Toneladas /Caixas

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

27. Indicar a variação mensal dos preços de venda? Cx ou Kg: 1= Baixo 2= Médio 3= Alto

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

28. Destino dos Produtos Comercializados: No Estado de Pernambuco:

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

.....
.....

Outros Estados - Quais.....Indicar Municípios -

.....
..... - - -
.....

33. Principais clientes e participação nas compras

Tipo de Estabelecimento	%
Atacadistas na CEASA	
Atacadistas Externos a CEASA	
Supermercados	
Feirantes	
Mercadinhos	
Quitandas de frutas e hortaliças	
Hotéis e Restaurantes	
Lanchonetes	
Hospitais	
Outros	

34. Principal Forma de pagamento: () 1- A Vista 2- A prazodias .

Desconta as perdas por avarias quando reclamadas pelo cliente () Sim () Não.

31. Tem algum tipo de contrato com os clientes: () 1- verbal 2-Escrito 3- Não faz Nenhum tipo de contrato.

32. Como é geralmente a vendido o produto: () 1- A granel 2- Embalado

33. Quando embalado que tipo de embalagem () 1- Caixa Plástica 2- Caixa de Madeira 3- Outra especificar

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

35. As embalagens plásticas reutilizáveis passam 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.....

36. Qual o % de perdas por semana? _____

37. Além de MAMÃO, que outros produtos comercializa e quantos quilos/ **por semana** (principais produtos) ?

HORTALIÇAS: Cenoura KG _____ Pimentão KG _____ Pepino KG _____ Chuchu KG _____
Cebola KG _____ Batatinha KG _____ Outras.....KG _____

FRUTAS: Banana KG _____ Goiaba KG _____ Uva KG _____ Manga KG _____ Coco(Unid.)
_____ ; Outras KG _____

38. Quais as principais exigências da parte dos compradores? _____ , _____ ,

39. Principais problemas detectados no negócio do MAMÃO:

Perdas _____ % Outros _____ , _____ ,

Comentários:.....

Nome do Entrevistador _____ Data ____/____/____

**PROJETO CENTRAL DE EMBALAGENS CEASA-PE / FADURPE
QUESTIONÁRIO COMERCIANTES DE MELÃO**

97. Nome do Entrevistado

.....

Apelido..... CPF:

Endereço.....

.....Cidade..... Estado.....

Telefone.....

Desde quando comercializa na Ceasa

Quais os dias da semana ?

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB

98. () Produtor () Só Comerciante () Comerciante e Produtor () Comerciante de Origem

VOLUMES COMERCIALIZADOS SEMANALMENTE

Kg _____

LUGARES DE PROCEDÊNCIA DO MELÃO

Município	Estado

99. **Fornecedores:**

Tem produção Própria () Sim () Não Se sim qual o percentual de produção própria%

Costuma comprar sempre dos mesmos fornecedores () Sim () Não () Depende

100. Numero de Fornecedores especificar segundo as categorias:

1-Produtores:..... 2- Cooperativas:..... 3- Associações de produtores:..... Intermediários: 5- outros (especificar):.....

Embalagens retornáveis:

() Caixa Plástica () Própria () ou alugada () Emprestada () Outros

Se própria, quantas caixas possui.....qual o preço de custo de cada caixa R\$.....

Se alugada Quanto paga por Mês R\$.....

Outros tipos de embalagem descartáveis:

() Caixa de madeira () Caixa de papelão () Saco () Outras Especificar.....

101. Traz uma carga Completa () Sim () Não indicar o peso da carga em Toneladas.....

102. Em média, quantos dias leva para vender uma carga.....dias

103. Tem Caminhão próprio () Não () Sim Indicar o Tipo.....e capacidade de Carga em Toneladas

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

105. Faz algum tipo de classificação de seus produtos () Não () Sim a Classificação e feita na origem ou é Classificado e reembalado na CEASA () Origem () Na Ceasa

106. Como é feita a **classificação** escolhe por: () diferentes tamanhos () Cores () defeitos

107. Quais os dias de maior venda?

SG	TR	QR	QI	SX	SA

108. Comercializa outros produtos além do melão? Sim () Não () Se sim quais?

_____, _____, _____, _____

109. Quais os Meses de Maior VENDA no ano (F para forte, M para médio e B para baixo. Deixar em branco o mês sem comercialização.)

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

110. Indicar a situação mensal dos preços durante o ano: 1= Baixo 2= Médio 3= Alto

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

111. Principais clientes e participação nas compras

Tipo de Estabelecimento	% de Compra	Tipo de Estabelecimento	% de Compra
Atacadistas na CEASA		Quitandas de frutas e hortaliças	
Hospitais		Hotéis e Restaurantes	
Supermercados		Lanchonetes	
Feirantes		Outros	
Mercadinhos			

112. Como é geralmente a vendido o melão: () A granel () Embalado

113. Quando embalado que tipo de embalagem () Caixa Plástica () Caixa de Madeira () Outra especificar

114. Propriedade da embalagem : () Sua () Do Cliente () É emprestada pelo fornecedor () É alugada de um terceiro.

115. As embalagens plásticas reutilizáveis passam por algum processo de lavagem e higienização () Sim () Não Se Sim Como é feita a limpeza de quantos em quantos dias ou meses.....

116. Tem uma estimativa das perdas por estrago e deterioração do melão%

117. Quais as principais causas das perdas do melão? _____ , _____ , _____ , _____ , _____ , _____

118. Quais as principais exigências da parte dos compradores?

.....

Comentários:.....

Principais problemas detectados na comercialização na Ceasa

Nome do Entrevistador:

Data ____/____/____