

ANÁLISE DAS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA ADOTADAS ENTRE PRODUTORES RURAIS E COR- RETORES NA CADEIA PRODUTIVA DO FEIJÃO

Fabício Oliveira Leitão*
Marlon Vinícios Brisola**
Karim Marini Thomé***

RESUMO: A forma de comercialização do feijão tem sido apontada como prejudicial ao desenvolvimento da atividade, passando a ser considerada como um dos principais gargalos da cadeia produtiva. O mercado do feijão é caracterizado pela instabilidade e acaba sofrendo interferência de atuações muitas vezes informais devido à atuação de atravessadores. Com base nestas dificuldades o presente estudo identificou os principais pontos levados em consideração na transação pelas partes envolvidas e caracterizou a transação entre produtores e corretores, identificando assim a forma de governança adotada entre eles. Para tanto foi realizada uma pesquisa exploratória com natureza das variáveis qualitativas junto a 10 produtores e 10 corretores de Unaí - MG. Os resultados mostraram que grande parte das transações entre produtores e corretores se dá via mercado e devido à alta especificidade temporal do produto e a alta incerteza quanto ao preço, essa transação poderia ser mais eficientemente coordenada por meio de contratos.

PALAVRAS-CHAVE: Feijão; Estruturas de Governança; Produtores; Corretores.

ANALYSIS OF GOVERNANCE STRUCTURES ADOPTED BETWEEN BROKERS AND RURAL PRODUCERS IN THE PRODUCTIVE CHAIN OF

* Administrador; Mestre em Agronegócio pela Universidade de Brasília – UnB; Docente do Instituto de Ensino Superior Cecista – INESC; Coordenador do curso de Engenharia de Produção Agroindustrial do INESC. E-mail: fabriciofol@hotmail.com

** Médico Veterinário; Mestre em Agronegócio pela Universidade de Brasília – UnB; Coordenador Pedagógico Acadêmico do Instituto de Ensino Superior Cecista- INESC; Doutorando no Centro de Estudos Comparados das Américas – CEPPAC/UnB. E-mail: mvbrisola@hotmail.com.

*** Administrador e Agrônomo; Mestre em Agronegócio pela Universidade de Brasília – UnB. Doutorando em Administração pela Universidade Federal de Lavras – UFLA. E-mail: thome@unb.br

BEANS

ABSTRACT: A way of marketing beans has been considered harmful to the activity development, but should be considered as a major bottleneck in the production chain. The bean market is characterized by instability and it suffers interference from informal performances often due to the activities of crossovers. Based on these difficulties the present study identified the main points taken into consideration in the transaction by the parties and characterized it between producers and brokers, identifying then the form of governance adopted between them. For such a search it was conducted exploratory nature of qualitative variables with 10 producers and 10 brokers from Unai - MG. The results showed that the majority of transactions between producers and brokers are performed through the market and due to the high temporal specificity of the product and the high uncertainty regarding the price, this transaction could be more effectively coordinated through contracts.

KEYWORDS: Beans; Governance Structures; Producers, Brokers.

INTRODUÇÃO

Entender como são realizadas as transações entre os agentes de determinada cadeia produtiva tornou-se fundamental para que os agentes envolvidos consigam ser mais competitivos, uma vez que a melhor forma de coordenação adotada entre os mesmos contribui para a diminuição dos custos de transação ao longo da cadeia.

Davis e Goldberg (1957) foram os precursores do agronegócio e definiram referido conceito como sendo a soma das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas, das operações de produção nas unidades agrícolas, do armazenamento, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles.

Os estudos sobre a Economia de Custo de Transação (ECT) têm contribuído de forma expressiva para o crescimento e o desenvolvimento das instituições. Essa teoria representa um elo natural de ligação da Economia com a Administração. Baseia-se em fundamentos do Direito, Administração, Sociologia e Economia, como um corpo integrado e interdisciplinar que vem apresentando uma enorme oportunidade para pesquisas com aplicação em áreas diversas como: estratégia das empresas, finanças, marketing, organização industrial, políticas pú-

blicas, entre outras (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Segundo Farina (1997, p. 165), “A ECT, criada originalmente como uma teoria da firma, pode ser expandida para explicar a organização de sistemas produtivos, definidos como um conjunto de relações verticais estabelecidas por contratos”. Estes contratos podem ser formais ou informais, representando estruturas de governança intersegmentos formando uma ordenação que vai da governança de mercado à integração vertical.

Entende-se que as estruturas de governança têm como função principal a adequação organizacional que possibilite a redução dos custos de transação, ou seja, redução dos custos contratuais, de fiscalização de direitos de propriedade, de monitoramento do desempenho, de organização das atividades ou de adaptação a novos mercados.

O estudo das relações contratuais entre produtores e corretores do produto feijão é importante para Unai - MG devido à representatividade que esta cultura representa para o município e até mesmo o país, haja vista que o município é o maior produtor mundial de feijão. A sua macro-região circundante totaliza uma produção anual com cerca de 320.000 toneladas de grãos desta cultura, sendo o município detentor do maior PIB (Produto Interno Bruto) agrícola do Estado de Minas Gerais e a maior área irrigada da América Latina (MARTINS, 2005).

Este trabalho buscou entender como se dão as relações mercadológicas e contratuais nessa cadeia produtiva, especificamente entre produtores e corretores de feijão, tentando compreender quais são as estruturas de governança adotadas entre esses dois agentes da cadeia. Para ressaltar a importância desta cadeia produtiva usa-se Castro (2000, p. 10) que menciona que “as cadeias produtivas são importantes componentes para o desenvolvimento econômico setorial e regional”.

O objetivo principal desta pesquisa foi discutir sobre os atributos (frequência, incerteza e especificidade dos ativos) existentes nas transações comerciais entre os produtores e corretores de feijão em Unai - MG. Isso porque, com base nestes atributos identificar-se-á as estruturas de governança existentes nessas transações. Para tanto, o problema a ser questionado foram as características da estrutura de governança existentes nas transações comerciais entre os produtores e corretores de feijão no município de Unai- MG.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 SISTEMA AGROALIMENTAR

O sistema agroindustrial (SAG) pode ser entendido como sendo estruturas

verticais de produção e distribuição ligadas a um determinado produto, envolvendo todos os processos de transformações, agregando valor desde a produção primária na propriedade agrícola, passando por diferentes transformações do produto até chegar ao consumidor final (WAACK, 2000).

É composto por firmas com distintos níveis de coordenação vertical, realizando transações que podem ocorrer via mercado, via contratos – formais ou informais e via hierarquia. As instituições estabelecem o ambiente no qual as transações ocorrem e interferem tanto na definição dos objetivos das organizações quanto nas estruturas de governança adotadas (FARINA, 1997).

Farina (1997, p. 169) ressalta que “existem diferentes SAGs dentro do *agribusiness* associados aos diferentes produtos [...]”. Existem também características específicas da produção, processamento e comercialização de cada produto que irá influenciar nas estruturas de governança que interligam os diversos segmentos, ou seja, a organização do Sistema Agroindustrial, dado ao ambiente institucional.

Dentro do agronegócio existe um conjunto de variáveis que podem ser utilizadas para a análise de sistemas agroindustriais. Nas palavras de Farina (1997), estas variáveis são: Ambiente Institucional, Ambiente Organizacional, Ambiente Competitivo e Estratégias Empresariais. Embora haja uma inter-relação constante entre esses ambientes, a relação principal é seguida por um padrão, isto é, a estrutura de governança passa a ser determinada pelos atributos das transações decorrentes de condicionantes institucionais, organizacionais, tecnológicos e estratégicos, podendo haver alterações no sistema agroindustrial, caso as organizações não se adéquem às mudanças no ambiente institucional.

Farina (1997, p. 16), diz que:

O sistema agroindustrial de alimentos passou a ser tratado como um *nexus* de contratos formais e informais, cujo objetivo é coordenar a cadeia produtiva, provendo estímulos, controles e agilizando o fluxo de informações do mercado para todos os segmentos componentes do sistema. Tais contratos, formais e informais, desenham um *continuum* de soluções de coordenação, que vai das relações impessoais de mercado até a integração vertical. Os contratos adotados respondem aos atributos das transações – frequência, incerteza e especificidade de ativos envolvidos –, que são influenciados pelo ambiente institucional, tecnológico e organizacional que circundam os negócios privados.

No que se refere às dimensões dos sistemas agroindustriais, Zylbersztajn (2000) ressalta que esses sistemas formam uma rede de relações que não pode

ser compreendida de forma linear. Segundo ele os SAGs mais se parecem como uma rede de relações (network), onde cada agente apresenta contatos com um ou mais agentes e, a partir do desenvolvimento e aperfeiçoamento dessas relações, poderão tornar a arquitetura do SAG mais ou menos eficiente.

A adequada governança da cadeia torna-se um ponto importante para que a eficiência e competitividade se estabeleçam. Os componentes mais comuns no SAG do feijão são: o mercado consumidor – composto pelos indivíduos que consomem o produto final; a rede de atacadistas e de varejistas; indústrias de processamento ou transformação do produto; as propriedades agrícolas; e os fornecedores de insumos para a produção primária (adubos, defensivos, máquinas, implementos, e outros serviços) (CASTRO, 2000).

2.2 TEORIA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO – ECT

Segundo Araújo (1999), os estudos sobre a teoria dos custos de transação começaram com o trabalho “*The nature of the firm*” de Coase em 1937 sendo conduzida posteriormente por Williamson, North e outros autores. Os estudos sobre a Economia de Custo de Transação é uma abordagem que no contexto do agronegócio, tem contribuído de forma expressiva para o crescimento e desenvolvimento organizacional do setor.

Nas palavras de Williamson (1989) as transações ocorrem quando há transferência do direito de propriedade para outro agente. A Economia dos Custos de Transação tem por objetivo o estudo dos custos existentes nas transações. Estes custos agem como impulsionadores dos modos alternativos de arranjos da produção (governança) entre as organizações envolvidas em um SAG específico. Tendo um arcabouço analítico e institucional, a unidade de análise fundamental é considerada a transação, assim compreendida como a operação onde são negociados direitos de propriedade (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Para tanto, as transações podem ser conduzidas via mercado, internamente à empresa (integração vertical), através de contratos ou ainda assumir formas híbridas, sendo todas estas sujeitas a custos. A governança que apresentar menores custos de transação é tida como a coordenação ideal a ser seguida.

Em linhas específicas, o custo de transação é definido por Williamson (1993 *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 15) como:

os custos ex-ante de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos ex-post dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações ines-

peradas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico.

2.2.1 Pressupostos Comportamentais

O comportamento dos agentes envolvidos em uma transação pode se dar de maneira limitada ou oportunística. Williamson (1991) ressalta que, estes dois fatores humanos interferem nas transações entre as organizações. Para tal influência, Williamson (1993 *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 17), define racionalidade limitada como:

[...] o comportamento que pretende ser racional, mas consegue sê-lo apenas de forma limitada. Resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação. Todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada.

Assim, entende-se que os indivíduos agem racionalmente, mas de modo limitado. Já o oportunismo refere-se à busca do auto-interesse com avidez. O pressuposto de comportamento oportunístico dos indivíduos sugere apenas que alguns indivíduos podem agir oportunisticamente, o que é suficiente para gerar custos associados ao desenho de contratos com salvaguardas, bem como a criação de mecanismos de controle e monitoramento (FARINA; ZYLBERSZTAJN, 1994).

Esses dois pressupostos comportamentais foram introduzidos na Nova Economia Institucional e intervêm diretamente na escolha da melhor forma de governança a serem adotadas nas transações.

2.2.2 Características das Transações

Além dos pressupostos comportamentais dos agentes envolvidos em uma transação, existem também as características das transações. Tais características são descritas por Azevedo (1997) como sendo:

I) Frequência – está associada ao número de vezes que dois agentes realizam algum tipo de transação dentro de uma periodicidade conhecida. A repetição de uma mesma espécie de transação é um dos elementos relevantes para a escolha da estrutura de governança adequada a essa transação.

II) Incerteza – a impossibilidade de previsões que possam alterar as ca-

racterísticas dos resultados da transação não permite que os agentes que dela participem especifiquem cláusulas contratuais que associem a distribuição dos resultados decorrentes de impactos exógenos.

III) Especificidade dos ativos – são materiais aqueles que não são reempregáveis na íntegra e para serem re-utilizados acarretaram perda de valor. A especificidade de ativos é a característica de um ativo que expressa a magnitude de seu valor dependente da continuidade da transação à qual é vinculado. Quanto maior a especificidade, maiores serão os riscos e problemas da adaptação. Segundo Williamson (1989) existem seis tipos de especificidades: locacional, física, humana, dedicada, de marca e temporal.

Incerteza, frequência e, sobretudo, especificidade de ativos, de acordo com Azevedo (1997, p. 93): “representam as três principais dimensões para se caracterizar uma transação, o que permite o desenho de uma estrutura de governança, com o objetivo de atenuar os custos de transação associados a essa transação”. Segundo o mesmo autor, a especificidade dos ativos representa o mais forte indutor da escolha da melhor forma de governança.

Zylbersztajn (1995) ressalta que estes atributos irão determinar as melhores formas de relacionamentos entre agentes componentes de um SAG. Para tanto, quanto maior for a incerteza, frequência das transações, especificidade dos ativos, oportunismo, assimetria de informação, dentre outros atributos que influenciam as transações, mais essa tende a ser realizada via algum tipo de contrato.

Segundo Santos e Braga (1998) a forma de comercialização do feijão tem sido apontada como prejudicial ao desenvolvimento da atividade, passando a ser considerada como um dos principais gargalos da cadeia produtiva. Dentro da proposta de estudo, o mercado do feijão é notado como de grande instabilidade e sofrendo, assim, grande interferência de atuações informais de atravessadores na sua comercialização, que por sua vez, está inter-relacionado com a produção e oferta anual (YOKOYAMA; BANNO; KLUTHCOUSKI, 1996).

Santos e Braga (1998) comentam que uma melhoria do sistema de comercialização de feijão poderá ser realizada mediante maior organização dos produtores. O Estado de Minas Gerais vem se destacando como um grande centro de produção de feijão no período do inverno, sendo que grande parte dessa produção está localizada nos municípios de Uberaba, Paracatu, Patos de Minas, Montes Claros, Janaúba e, principalmente Unaí, onde se concentram grandes projetos de irrigação (YOKOYAMA; BANNO; KLUTHCOUSKI, 1996).

3 METODOLOGIA

O presente estudo é caracterizado como um estudo exploratório, pois se enquadra na definição de Oliveira (1997), possibilitando levantar e discutir temas inéditos que poderão servir posteriormente a outras pesquisas. A natureza das variáveis estudadas são qualitativas (CRESWELL, 2007), sendo utilizados técnicas de coleta de dados de três maneiras diferentes: entrevista semi-estruturada, observação e levantamento documental. A pesquisa de campo consistiu na observação dos fatos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados e no registro de variáveis presumivelmente para posteriores análises (OLIVEIRA, 1997).

Considerando que esta é uma pesquisa qualitativa, os agentes participantes do estudo foram definidos de forma intencional, dentro de um grupo onde foram escolhidos representantes referências do setor. Foram entrevistados 10 produtores de feijão que tem representatividade em área plantada (acima de 200 hectares) na região de Unaí - MG.

Dados que representam a quantidade de produtores de feijão de Unaí foram retirados no Condomínio Rural localizado no próprio município. De acordo com a informação obtida através desta fonte o município conta com 167 produtores de feijão.

Foram contabilizados em Unaí o número de 24 corretores, classificados como agentes de compra e venda de cereais. Destes, 10 foram entrevistados, com questionários semi-estruturados com perguntas direcionadoras ao objetivo do estudo. Sendo as entrevistas direcionadas aos produtores e aos corretores executadas no período de dois a dezoito de maio de 2008 (CONDOMÍNIO RURAL, 2007).

A partir dos dados coletados foram criadas tabelas com palavras-chaves extraídas da literatura específica para assim interpolar a discussão e melhorar a visualização dos dados extraídos.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 ANÁLISE DA PESQUISA JUNTO AOS PRODUTORES

Como dito anteriormente, a estrutura de comercialização do feijão tem sido apontada deficitária para o bom desempenho do SAG, sendo que agravando ainda mais a situação Santos e Braga (1998) comentam que sua estrutura de comercialização ficou praticamente inalterada por muito tempo. Para compreender as formas de comercialização foi definido como contrato formal aquele que seja registrado em cartório e que suas cláusulas venham explicitadas, para que caso

seja necessário, uma das partes possa recorrer judicialmente.

No que diz respeito aos produtores, eles foram questionados através de várias perguntas para o melhor entendimento da transação envolvendo-os e aos corretores. Na primeira pergunta buscou-se identificar quais os critérios utilizados pelo produtor na hora de vender sua produção. Os critérios mais importantes citados pelos produtores foram: i) preço, ii) forma de pagamento, iii) qualidade do produto e iv) procedência do comprador, como pode ser observado no Quadro 01.

Quadro 1 Critérios utilizados pelos produtores na hora de vender sua produção

Produtores	Preço
1, 2, 5, 7, 8, 9, 10	Estes produtores levam em consideração primeiramente o preço pago pelo corretor
3	Este entrevistado colocou a forma de pagamento em primeiro lugar e não o preço.
6	Este produtor disse que: “antes do preço oferecido eu vou analisar a procedência do corretor (comprador), isso porque ele pode oferecer um preço ótimo, mas eu não vou arriscar a minha produção sem saber como ele vai me pagar caso não tenha recebido do comprador final, vou analisar se o corretor tem bens ou se ele é direito”.

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

A respeito da forma de contratos utilizados pelos produtores para vender o produto focal transacionado, revela-se a predominância do contrato formal, assim como mostra o Quadro 02. Tendo ainda um produtor que apresentou flexibilidade de ambas as possibilidades contratuais.

Quadro 2. Tipos de contratos utilizados pelos produtores.

	Contrato Informal	Contrato Formal
Produtor	1, 3*, 4, 6, 9	2, 3*, 5, 7, 8, 10

* este entrevistado trabalha com as duas formas de contratos (formal e informal)

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

Com o intuito de identificar a melhor forma de contrato utilizado pelos produtores, os mesmos foram questionados quanto a justificativa da escolha tomada, expressa no Quadro 3.

Quadro 3. Respostas dos produtores quanto à opção de contratos utilizados

Produtores	Contrato Informal
1, 3*, 6, 9	Entrevistados disseram que está não é a melhor opção de contrato.
4	Produtor toma postura evasiva. Em suas palavras: <i>“É praticamente a única. Por não conseguir vender direto para o mercado (Varejo) existe a influência de um intermediário (corretor) e esse intermediário não trabalha com contrato formal”</i> .
Produtores	Contrato Formal
2	Produtor mostra preocupações que vão além da segurança entre as partes, em suas palavras: <i>“Caso queira diminuir o valor dos impostos essa forma de contrato não é a melhor, mas fora isso esse tipo de contrato é melhor porque é a mais segura em caso de não pagamento ou roubo da carga”</i> .
3*, 5, 7, 8, 10	Entrevistados disseram que está é a melhor opção de contrato

* este entrevistado trabalha com as duas formas de contratos (formal e informal)

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

No tocante aos questionados dos “custos” e “riscos” encontrados no momento da transação de acordo com a forma de contrato utilizada por eles, quanto aos custos existentes, com relação ao contrato informal, houve unanimidade e disseram que este tipo de contrato não implica em custos. Contudo, trazendo as definições de Williamson (1993 *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995) os produtores apenas visualizam custos como forma *ex-ante* de acontecimento, ignorando a possibilidade dos custos *ex-post* de que alguma possível adequação, ou até mesmo sinistro da transação possa acarretar-lhes.

Em relação ao contrato formal os entrevistados 2, 5, 7, 8 e 10 afirmaram a existência de custos apenas com registros. Já o entrevistado 3 disse haver outros custos, em suas palavras: *“existe maior custo com imposto devido a emissões de notas. Não é subfaturado, ex: o valor da saca de feijão é R\$60,00 a nota sai no valor de R\$70,00, isso não é justo, pois tenho que pagar os impostos sobre o valor real e não tem que ser sobre o valor da nota”*.

No quesito Risco, as opiniões dos produtores não convergiram para um consenso, o Quadro 04 mostra a relação de risco quanto ao contrato informal.

Quadro 4 Riscos existentes no contrato informal

Produtores	Contrato Informal
1, 9	Entrevistados disseram que não enxergam nenhum tipo de risco no contrato informal.
3*	Entrevistado tem consciência dos riscos, contudo tem flexibilidade para o arranjo contratual, em suas palavras: <i>“Este tipo de contrato é muito arriscado, eu evito ao máximo, só se não tiver como vender de outra forma que eu vendo com contrato informal”</i> .
4	Entrevistado acha o nível de risco altíssimo, em suas palavras: <i>“Se fosse com contrato formal teria o amparo da lei, e com isso os riscos seriam menores, já no contrato informal, por não ter nenhum amparo legal, ele é mais arriscado”</i> .
6	Entrevistado afirma que o risco é baixo, em suas palavras: <i>“O contrato informal tem menos risco que o contrato formal, devido ao fator confiança que existe entre eu e o corretor”</i> .

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

A respeito da outra forma contratual, a formal, na opinião dos produtores o risco expressado é, na maioria das vezes, subjetivo entre as partes envolvidas, contudo, a maioria consente que o risco seja inferior ao informal. Veja a discriminação no Quadro 05.

Quadro 5 Riscos existentes no contrato formal

Produtores	Contrato Informal
2	Entrevistado considera o risco subjetivo, em suas palavras: <i>“Depende, se o contrato for feito na base da confiança, mesmo que atrase o pagamento há uma grande chance de receber, por que já conhece o comprador. Caso não haja este vínculo poderá haver um enorme risco de não pagamento, mesmo com contrato formal”</i> .
3*	Este entrevistado considera o risco baixíssimo, e compara: <i>“No caso do contrato formal, os riscos são menores, por que a negociação é explicitada, e no contrato informal os riscos são maiores por que fica o dito pelo não dito”</i> .
5	Entrevistado acha que o risco é o mesmo independente da forma de contrato, em suas palavras: <i>“O risco vai variar de acordo com a idoneidade do comprador (corretor)”</i> .
7, 8, 10	Entrevistados para quem com o contrato formal os riscos são baixíssimos.

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

Observa-se que com este questionamento, a relação de proximidade existente entre os produtores e os corretores influencia na hora da venda do produto. Os produtores 1 e 4 disseram que *“Vende primeiro para aquele que tem mais amizade”*. Os entrevistados 2, 9 e 10 afirmam que *“Vendo só para quem eu conheço”*. Os entrevistados 3 e 6 disseram que *“se eu não conheço e não confio na pessoa para quem estou vendendo, não há negócio, mesmo que este me ofereça um preço melhor”*. O entrevistado 5 disse que a proximidade influencia, mas olha primeiramente sua reputação no mercado, disse que *“é necessário ter conhecimento das informações pessoais e cadastrais do parceiro comercial”*. O entrevistado 7 comenta que *“Caso eu não conheça e não tiver amizade, eu não vendo meu produto, só o faço em caso de pagamento à vista”*. O entrevistado 8 disse: *“dou preferência para quem eu já conheço, até por que o comprador também me dá preferência quando ele quer comprar”*.

Conforme as respostas dos entrevistados pôde-se perceber que a amizade, aliada à reputação do corretor é um fator levado em consideração nas transações entre esses agentes. Portanto, se houver oportunismo por parte do corretor, o produtor pode não mais vender seu produto para o mesmo. Nota-se que mesmo quando questionados a respeito dos custos decorrentes dos contratos, a não constatação consciente dos custos *ex-post*, a reputação é uma maneira encontrada pelos produtores de se prevenir o risco (mencionado no Quadro 04 e 05) sem onerar a transação.

Ainda em relação às vendas, os produtores preferem efetuar as vendas para corretores residentes na própria cidade local do estudo por diversos motivos. Os entrevistados 1, 4, 5 responderam que tem preferência por corretores da cidade devido à confiança já existente neles. O entrevistado 6 diz que *“prefere corretores da cidade, só vendendo para quem não conhece caso o pagamento seja feito à vista”*. Os entrevistados 2, 7, 8, 9 e 10 disseram que tem preferência por corretores da cidade devido à facilidade de adquirir informações sobre a procedência do comprador. Já o entrevistado 3 disse que: *“por que tem como acompanhar mais de perto a negociação, e caso surja algum problema é mais fácil solucioná-lo”*.

No que diz respeito às vantagens de se vender a produção a um corretor, os entrevistados disseram que a principal vantagem é a facilidade e a garantia de recebimento. Com relação às desvantagens de vender a produção a um corretor, o entrevistado 1 disse que *“é nunca se sabe quanto realmente está pagando pelos serviços de corretagem”*. Os entrevistados 2, 4 e 9 comentaram que a desvantagem é a forma de pagamento, de modo geral colocaram que os corretores raramente pagam à vista. O entrevistado 3 disse que: *“a desvantagem é que o próprio produtor poderia estar fazendo o serviço do corretor e ganhar mais na venda de seu produto”*. Já os entrevistados 5, 6, 7, 8 e 10 disseram que a desvantagem é o valor cobrado pelo serviço prestado.

Os produtores foram questionados também quanto à frequência de vendas de seu produto para o mesmo corretor. O Quadro 06 mostra a frequência de transações efetuadas com o mesmo corretor. É evidente a assiduidade na conduta no sentido produtor – corretor.

Quadro 6 Frequência de vendas de seu produto para o mesmo corretor

Produtores	Respostas
1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10	Frequente
2, 5	Não Frequente

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

Após a análise de uma série de atributos relacionados às transações de feijão no sentido produtor – corretor fez-se necessário conhecer o planejamento de venda da respectiva produção. Isto se deve à instabilidade dos preços comentada por Yokoyama, Banno e Kluthcouski (1996) e confirmada pelos produtores da região de Unaí. Foi indagado posteriormente se a oscilação do preço poderia prejudicar no momento da venda de seu produto. As respostas estão detalhadas nos Quadros 07 e encontra-se dividido entre a programação e não de venda.

Quadro 7 Programação da venda da produção em função da instabilidade do preço do feijão

Produtores	Respostas
1, 2, 6, 9, 10	Estes entrevistados programam a venda da produção. Normalmente após a colheita (procura comprador).
3, 4, 5, 7, 8	Estes entrevistados não fazem programação de venda.

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

Frisa-se que nenhum produtor respondeu que faz a estocagem do grão para tentativa de venda na entressafra, onde segundo Yokoyama, Banno e Kluthcouski (1996) encontram-se os melhores preços. O que pode ser justificado por dois motivos: i) baixo nível tecnológico encontrado na produção e armazenagem pelos produtores ou ii) necessidade de capital dos produtores.

A instabilidade do preço nas transações, segundo a maioria dos produtores, pode gerar custos não planejados, impulsionando a possibilidade de quebra contratual tidas como comportamentos oportunistas. Todos os produtores que tiveram a afirmativa de que a instabilidade de preço pode gerar oportunismo foram

unânicos em reconhecer que o contrato formal é a melhor maneira de se precaver da possível quebra contratual.

4.2 ANÁLISE DA PESQUISA JUNTO AOS CORRETORES

O primeiro questionamento direcionado aos corretores foi correspondente aos critérios levados em consideração na hora da aquisição do feijão dos produtores de Unai. Os discernimentos mais citados foram necessariamente nesta ordem: i) qualidade; ii) preço; iii) forma de pagamento e iv) embalagem.

Antes de iniciar o processo de negociação da compra de uma determinada quantia de feijão do produtor, todos os corretores disseram analisar primeiramente a qualidade do produto transacionado, sendo este o critério citado como mais importante no momento da compra do produto. Infelizmente nenhum corretor mostrou clareza ou mesmo conhecimento técnico respaldado em instituições idôneas para análise da qualidade do feijão.

O preço foi o segundo atributo com maior relevância, ficou explícito que no discurso o grande temor dos corretores está na variação dos preços, sob pena de sair do mercado caso haja contratos formais com produtores e no seu vencimento o valor acordado tenha decrescido exponencialmente comparado aos valores spot e obtidos pelos seus concorrentes. A forma de pagamento é um critério bastante peculiar, tem-se uma situação do corretor como formador de prazo. Isto é devido ao fato da imposição do tempo de pagamento desejado pelo corretor, a não aceitação do prazo estabelecido pelo corretor implica em não possibilidade de transação. Entendeu-se que a forma de pagamento só encontra-se como o terceiro critério na ordem de importância dos critérios de transação pelos corretores pelo motivo da imposição já ter sido internalizada pelos produtores de feijão de Unai.

No que tange à embalagem do produto (embalagem para transporte) este é o último critério avaliado pelos corretores antes de efetuar a transação. O entrevistado 3 disse que: *o produtor tem que tomar muito cuidado com a embalagem do feijão, já que ele não pode ser embalado em sacos de adubo, como é feito em algumas ocasiões. Isso pode acarretar problemas com a fiscalização sanitária.*

Os corretores foram questionados quanto ao tipo de contrato utilizado

por ele na transação do feijão junto ao produtor. Diante das respostas dos corretores pôde ser inferido que os entrevistados 1, 2, 4, 5, 6, 7 utilizam a forma de contrato informal, já os entrevistados 3, 8, 9,10 trabalham com contrato formal. Eles também foram questionados a respeito da melhor forma contratual a ser utilizada na transação. Suas respostas foram expressas no Quadro 8.

Quadro 8 Opinião dos corretores quanto à forma de contrato utilizado nas transações com o produtor

Corretores	Contrato Informal
1, 2, 5, 6	<i>Esta é a melhor forma de contrato</i>
4, 7	<i>Esta não é a melhor opção, mas é a mais utilizada.</i>
Corretores	Contrato Informal
3, 8, 10	<i>Esta é a melhor opção.</i>
9	<i>No caso de segurança da negociação esta é a melhor opção, mas é muito difícil trabalhar com este tipo de contrato no mercado do feijão.</i>

Fonte: Resultado de pesquisa, 2008.

Foi constatado que pelo lado dos corretores pode haver custos adicionais quando os tipos de contratos firmados pelos mesmos junto aos produtores são formais, mas em contrapartida a esses custos há uma diminuição da incerteza quanto à entrega do produto por parte do produtor. Na opinião dos corretores caso haja contratos formais os produtores têm a obrigação de entregar o produto para os corretores, não existindo a formalização contratual, os produtores irão procurar clientes com possibilidade de maior pagamento.

Para os corretores a reputação dos produtores influencia no momento da transação, afirmando observar a idoneidade do produtor junto ao mercado. Tratando-se da preferência de transacionar produtos com produtores que possuam residência na sua mesma cidade, a grande maioria respondeu que não levam este quesito em consideração.

A respeito da compra da produção, de acordo com seis dos dez entrevistados, não há possibilidade de programações antecipadas de compra, acarretando incerteza nestas transações. Os maiores motivos apontados para não se fazer a programação da compra, segundo os corretores estão relacionados à instabilidade da oferta e do preço do produto, impossibilitando assim a antecipação da compra.

5 CONCLUSÃO

Os resultados da pesquisa mostraram que os critérios tidos como de maior importância para os produtores rurais que comercializam feijão no município de Unaí com corretores foram: i) preço, ii) forma de pagamento, iii) qualidade do produto e iv) procedência do comprador. Mesmo os produtores reconhecendo os benefícios e custos que os contratos formais acarretam, a forma contratual permanece mista visto que cerca de 50% utiliza contrato informal. Foi observado também que há frequência de vendas do produtor para o mesmo corretor e que isso se dá principalmente por haver motivos pessoais e laços de confiança entre produtor e corretor.

Em relação aos corretores, os critérios citados como de maior importância foram: i) qualidade, ii) preço, iii) forma de pagamento e iv) embalagem. Dos 10 corretores entrevistados 6 trabalham com contratos informais e 4 com contratos formais, sendo que consideram a melhor forma de contrato a informal.

Quanto à estrutura de governança existente no processo de comercialização do feijão, pôde ser constatado que as transações entre produtores e corretores se dão na maioria das vezes via mercado, por meio de contratos informais. Tal estrutura de governança quando analisada pela ótica do produtor rural, mostra-se inadequada para o produto feijão, uma vez que constatado a frequência das transações, especificidade temporal do produto feijão e, principalmente, a incerteza quanto ao preço pago serem altos, a transação via mercado acaba sendo arriscada.

A estrutura de governança via mercado pode ser explicada pela curva de oferta e demanda, pois havendo excedente de produto no mercado os corretores preferem não fazer contratos formais, podendo assim especular com o preço, sendo que a recíproca é verdadeira, os produtores também especulam. A economia neoclássica parece se ajustar muito bem nesta transação.

Para tanto é recomendado aos produtores, que abram mão da possibilidade oportunista e façam contratos formais junto aos corretores, eliminando assim possíveis comportamentos oportunistas da outra parte, haja vista que estes últimos possuem mais informações do mercado que os primeiros, caracterizando assim assimetria de informações. As informações coletadas nesta pesquisa foram utilizadas para melhor compreender como são feitas as transações do feijão em Unaí - MG, podendo esse estudo ser expandido para outras regiões do Brasil. Sugere-se que novos trabalhos sejam realizados, focando a sequência dos elos do SAG, com o intuito de conhecer as peculiaridades desta cadeia produtiva, colaborando assim para uma melhor coordenação.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, C. M. M. Estratégias contratuais indústria–produtor de leite no Estado de Minas Gerais. 1999. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Viçosa. Viçosa, MG: UFV, 1999.

AZEVEDO, P. F. A Nova Economia Institucional – Antecedentes. In: AZEVEDO, P. F.; FARINA, E. M. M. Q.; SAES, M. S. M. (Coord.). **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo, SP: Singular, 1997. p. 67-89.

CASTRO, A. M. G. Análise diagnóstica de cadeias produtivas. In: CASTRO, A. M. G.; LIMA, S. M. V.; HOEFLICH, V. (Coord). **Curso de especialização em Engenharia de Produção: Gestão Rural e Agroindustrial**. Florianópolis, SC: UFSC/SENAR, 2000. p. 135-188. (Apostila 2).

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Tradução de Luciana de Oliveira da Rocha. Porto Alegre, RS: Artmed, 2007.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. **A concept of agribusiness**. Divisions of Research. Graduate School of Business Administration. Boston: Harvard University, 1957.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade e Organização das Cadeias Agroindustriais**. Costa Rica: IICA – Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura, 1994.

_____. Capítulo de Apresentação In: AZEVEDO, P. F.; FARINA, E. M. M. Q.; SAES, M. S. M. (Coord.). **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo, SP: Singular, 1997. p. 145-199.

MARTINS, S. **Potencial agrícola do município é um dos maiores do país**. Disponível em: <<http://www.unainet.com.br>>. Acesso em: 25 de março de 2005.

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisa**,

TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo, SP: Pioneira, 1997.

SANTOS, M. L.; BRAGA, M. J. Aspectos econômicos. In: BORÉM, A; JOSÉ DE PAULA, JR. T.; VIEIRA, C. (Coord). **Feijão aspectos geral e cultura no Estado de Minas**. Viçosa, MG: UFV, 1998. p. 45-90.

YOKOYAMA, L. P.; BANNO, K.; KLUTHCOUSKI, J. Aspectos socioeconômicos da cultura. In ARAUJO, R. S. et al. (coord). **Cultura do feijoeiro comum no Brasil**. Piracicaba, SP: POTAFOS, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: ZYLBERSZTAN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo, SP: Pioneira, 2000. p. 23–38.

_____. **Estrutura de governança e coordenação de agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. Tese (Livre-docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. FEA/USP, 1995.

WAACK, R. S. Gerenciamento de Tecnologia e Inovação em Sistemas Agroindustriais. In: ZILBERSZTAJN, D. **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo, SP: Pioneira, 2000. p. 28-68.

WILLIAMSON, O.E. **Mercados e hierarquias: su análisis y sus implicaciones antitrust**. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1991.

WILLIAMSON, O. E. **Las instituciones económicas del Capitalismo**. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1989.

Recebido em: 03 Agosto 2009

Aceito em: 01 Março 2010