

**ANALISE SISTÊMICA DAS RELAÇÕES ENTRE OS ATORES DA CADEIA
PRODUTIVA DO MELÃO NA REGIÃO DO AGROPÓLO BAIXO JAGUARIBE –
CEARÁ SOB A ÓTICA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÕES: EM BUSCA DE NOVAS
OPORTUNIDADES DE INCLUSÃO SOCIAL**

Rogério Barbosa Soares
Maria Irlles de Oliveira Mayorga
Dario de Oliveira Mayorga
Lucas Antônio de Souza Leite

Resumo - Este trabalho foi realizado com base no conceito teórico da economia dos custos de transação. Os atores sociais envolvidos na cadeia produtiva do melão, reagem e estabelecem suas estratégias de ação, estabelecendo relações: “atividade econômica / atores sociais / cenários”. O ambiente competitivo enfrentado hoje pelas pequenas unidades produtivas coloca como padrão gerencial e operacional a atenção no mercado consumidor, onde a oferta de seus produtos deve se ajustar aos desejos e expectativas deste mercado, que agrega qualidade e adequação tecnológica aos processos e produtos, como a observação dos padrões da embalagem e apresentação geral do produto pertinente ao tamanho, forma, cor e aroma. A racionalização do sistema vai além do processo produtivo, pois mantém ainda uma estreita relação com outros aspectos operacionais ligados a comercialização da produção. Onde a escolha da estrutura apropriada às transações objetiva reduzir as incertezas comuns às relações comerciais.

Palavras-chaves: Cadeia produtiva; economia dos custos de transação; agronegócio do melão.

Abstract - This work was carried through on the basis of the theoretical concept of the economy of the transaction costs. The involved social actors in the productive chain of the melons, react and establish its strategies of action, establishing relations: “economic activity / social actors / scenes”. The faced competitive environment today for the small productive units places as managemental standard and operational the attention in the consuming market, where it offers of its products must adjust to the desires and expectations of this market, that adds quality and technological adequacy to the processes and products, as the comment of the standards of the packing and general presentation of the pertinent product to the size, forms, color and aroma. The rationalization of the system goes beyond the productive process, therefore the commercialization of the production still keeps a narrow relation with other on operational aspects. Where the choice of the structure appropriate to the transactions objective to reduce the common uncertainties to the commercial relations.

key -Words: Productive chain; economy of the transaction costs; agribusiness of the melons.

INTRODUÇÃO

Um rápido e radical processo de reestruturação produtiva tem ocorrido em todos os setores econômicos, bem como uma redefinição das estruturas políticas e regulatórias mundiais, conhecido como “globalização”, o qual têm afetado positiva ou negativamente todos os grupos sociais, urbanos e rurais. Onde a ocorrência de uma significativo reestruturação do espaço rural,

em função da perda progressiva da capacidade geradora de renda das atividades agrícolas tradicionais, a partir do qual algumas atividades produtivas são deslocadas e outras são criadas ou recriadas em novas bases. Sendo a questão fundamental, o conhecimento de como esse desdobramento está se dando no estado do Ceará, concernente a cadeia produtiva do melão na região do Agropólo Baixo Jaguaribe, levando em conta suas peculiaridades e as diferenças marcantes de condições de vida da maioria da sua população, bem como a sua trajetória de desenvolvimento.

No Ceará, em 2002, a região do Agropólo Baixo Jaguaribe, contava com 282 produtores envolvidos diretamente com a produção de melão, número obtido, com base na pesquisa de campo e dados secundários fornecidos pela Secretaria de Agricultura e Pecuária - SEAGRI. Estes produtores estão distribuídos majoritariamente em pequenas propriedades, onde geralmente predomina a exploração em base familiar, contudo, nesta região há grandes empresas que se configuram como empresas âncoras, convivendo lado a lado com as pequenas unidades produtivas, configurando um quadro diversificado no tocante ao tamanho das unidades produtivas.

O desenvolvimento de relações comerciais entre estes atores da cadeia produtiva do melão no Agropólo Baixo Jaguaribe promoveram mudanças substanciais com impactos sobre os custos, liquidez, eficiência, transparência, confiança e risco nas transações. Tendência esta já consolidada nos mercados interno e externo. Assim este trabalho tem como objetivo analisar as relações sociais dentro do processo de comercialização entre os atores construída ao longo dos últimos anos na cadeia produtiva do melão na região do Agropólo Baixo Jaguaribe, sob a ótica da teoria dos custos de transação face a competição de mercado, onde a crença é de que só os mais fortes e mais eficientes sobrevivem.

METODOLOGIA

O referencial teórico empregado nesta análise foi o da Economia dos Custos de Transação. A utilização deste referencial teórico se deu a partir dos pressupostos comportamentais e dos aspectos das transações. Então, a proposição fundamental da abordagem é que características diferenciadas das transações levam a arranjos organizacionais também diferenciados, com a finalidade de economizar custos de transação (Williamson, 1985). As transações podem realizar-se no mercado, ou podem ser internalizadas na firma ou, ainda, podem ser viabilizadas mediante contratos entre as partes, formando arranjos híbridos, como os de parceria, franquia e os contratos de terceirização. Através de entrevistas para levantamento dos dados primários de campo foi verificado o comportamento dos atores sociais da cadeia produtiva do melão no Agropólo Baixo Jaguaribe, relativo aos pressupostos comportamentais e aos seguintes aspectos das transações, concernentes à: racionalidade, oportunismo, frequência, incerteza e a especificidade dos ativos. Este trabalho abordou também a questão do empenho realizado pelas empresas âncoras no sentido de reduzir o impacto de ações oportunistas de seus integrados sobre a instabilidade de oferta de melão no mercado. Portanto, foi elaborado um roteiro para as entrevistas estruturado para captar estas relações.

Reflexos sobre a identidade sócio-profissional dos agentes da cadeia produtiva do melão

A política agrária desta nova década, vem dando prioridade à formação de recursos humanos no campo, seguindo a tendência mundial, que ocorre, nos demais países do mundo,

como na Europa, que através dos anos tem estruturado esquemas institucionalizados de formação e de profissionalização de seus produtores rurais (CEARÁ-SEAGRI, 2000). Esse processo tende a enquadrar os agricultores na lógica do conhecimento da cadeia produtiva que estão engajados.

Há uma grande disposição entre os produtores de se identificarem com a atividade produtiva de melão, pois, estes buscam compreender não somente os aspectos operacionais da produção, mais também as outras esferas da cadeia produtiva que vão além da produção, embora ainda não exista o conhecimento de mercado mais aprofundado, principal obstáculo enfrentado pelo pequeno produtor.

A dificuldade de acesso aos canais de comercialização dos pequenos produtores, se dá pela: dependência de fornecedores e compradores; falta de poder de barganha; força política e recursos financeiros, além do grande crescimento das redes de supermercados, que atuam como concentradores das vendas de alimentos nos centros urbanos, que são os principais mercados consumidores. Estes fatores, aumentam as dificuldades de acesso dos pequenos produtores ao mercado, principalmente o externo.

Esta situação leva os pequenos produtores a contratar os serviços de agentes intermediários ou produzir para grandes empresas (empresas âncoras), que comercializam seu produto no mercado interno e externo, usando uma estrutura de mercado que o pequeno produtor não possui. Estes agentes cobram um percentual sobre o valor total da produção comercializada e, caso haja algum rejeito, este prejuízo fica por conta do produtor, o percentual cobrado pelos intermediários varia entre 7 a 10%, dependendo do mercado e dos gastos que o intermediário tem durante o processo de comercialização.

Atualmente, este quadro está mudando, não são todos os produtores que atuam no mercado desta forma, já existem um grupo de produtores no município de Aracati - CE, que se organizaram em um Grupo Integrado de Produção de Melão, e estão tomando atitudes que demonstram uma preocupação com a expansão da atividade em bases mais competitivas voltadas para o mercado externo.

Seus dirigentes têm como diretrizes, a atenção para: a expansão da produção, difusão dos padrões de qualidade e tecnologia em os produtores integrantes, atuação na comercialização e abertura de mercados externos, visando vencer o bloqueio da intermediação oligopsônica, além de buscar parceria com representantes da cadeia produtiva do melão em todos seus elos. No entanto este é um caso isolado, já que a maioria dos pequenos produtores ainda está na dependência dos intermediários e agentes para realizar a comercialização de sua produção.

Os produtores que estão voltados para o mercado externo, estabelecem distintas relações com os demais elos da cadeia produtiva, conexões estas que mostram um elevado nível de articulação e condutas inovadoras, transmitidas por toda a cadeia produtiva do melão, principalmente ao longo das redes de distribuição e comercialização, no que concerne: as exigências de padrões de qualidade adequados ao gosto e preferência dos países consumidores. Padrões estes, referentes aos tratamentos culturais de pré e pós colheita do melão.

Para atender tais parâmetros os produtores estão se articulando com entidades de pesquisa, universidades, órgãos de assistência técnica, instituições financeiras e demais órgãos públicos, visando uma manipulação mais precisa do produto e a manutenção da qualidade por maior tempo possível, além de diminuir as perdas de pós-colheita, a fim de aumentar a oferta e obterem mais lucro, pois é mais econômico diminuir as perdas do que aumentar a área plantada.

A estratégia que está sendo seguida pelos pequenos produtores organizados, é a de reinvestir os lucros obtidos com a produção de melão, na própria atividade, de forma a construir uma infra-estrutura capaz de realizar as etapas de beneficiamento do melão no próprio estabelecimento, agregando assim, maior valor ao produto final e diminuindo os custos com

intermediação, que historicamente se apropriam de boa parte dos lucros gerados pelo setor produtivo.

Quanto aos produtores que atuam no mercado interno, estes estão menos articulados com os demais agentes da cadeia produtiva, neste mercado há um menor nível de exigência por parte dos consumidores, principalmente no que se refere aos fatores de qualidade de pós-colheita.

Sua estrutura de comercialização compreende: os agentes ou empresas que atuam como atravessadores, Centrais de Abastecimento, como é o caso das CEASAs (que não possuem a estrutura apropriada para um bom acondicionamento dos melões), rede de supermercados, feiras livres e mercadinhos de bairro (responsáveis pela venda no varejo). Há sérios problemas de transporte neste mercado, pois, em geral, os melões são transportados a granel, o que provoca perdas de até 50% durante o período chuvoso.

A necessidade de uma maior aproximação com o mercado externo, o conhecimento e a utilização de sua estrutura e estratégia, tendem a induzir os pequenos produtores de melão, a visar o consumidor final como elo mais importante da cadeia produtiva do melão, o qual lhes impõem regras, normas e padrões de um mercado capitalista moderno.

Mas a ameaça dos concorrentes neste mercado, faz com que os pequenos produtores atuem de forma apenas parcial, já que estes, vêm recorrendo cada vez pela busca de parcerias, no que concerne ao processo de comercialização, visando reduzir a necessidade de investimentos e facilitar o acesso ao mercado. Estas parcerias refletem nos ganhos obtidos com a atividade que se tornam menores, pois durante este processo, o valor incorporado ao produto final repassado ao consumidor não chega até os produtores, este fica com os agentes de intermediação.

Para um grupo histórico, social e economicamente tão marginalizado quanto os pequenos agricultores, uma aproximação tão intensa e concreta com o mercado externo, traz novas tecnologias, capacitação, bem como a possibilidade de acesso a outros bens, equipamentos e serviços típicos da exploração do melão, que caracterizam a constituição de um “novo agricultor” voltado para uma atividade agrícola eficiente e competitiva, condicionada por paradigmas globalizados.

Conhecer e cumprir a legislação e, as normas que regulam a produção de melão, o mercado. Satisfazer os gostos e preferências do consumidor final, seguir padrões de qualidade e segurança alimentar, explorar os canais de comercialização, são fatores que o produtor tem que encarar na hora de tomar suas decisões, os quais irão ditar a sustentabilidade de seu agronegócio.

Pressupostos Comportamentais: Racionalidade e Oportunismo

PERNET (1990) e CARNEIRO (1997), observam que a forma de inserção de cada tipo de agricultor à economia e à sociedade global define uma racionalidade e uma lógica de funcionamento específicas para a agricultura que se desenvolve, o que se expressa na maneira como se relacionam com o trabalho, com a propriedade dos meios de produção e com o progresso técnico. Significa dizer que existem espaços econômicos e sociais diferenciados para cada tipo de agricultor, que são seus espaços de atuação e de articulação com o sistema social e econômico global (mercados, aparelho do Estado, aparelho agroindustrial).

O empreendimento das pequenas unidades familiares em sua maioria dispõe de poucos recursos econômicos, sendo gerenciado pelo arrimo da família e por seus familiares, que atuam em várias funções, exercendo papéis que vão desde mão-de-obra para a produção até gerente, supervisor de vendas, de administração e finanças. Sendo hoje a gestão do empreendimento, a maior carência destes pequenos produtores, pois ainda fazem o controle do processo produtivo de forma intuitiva.

O ambiente competitivo enfrentado hoje pelas pequenas unidades produtivas coloca como padrão gerencial e operacional, atenção no mercado consumidor, onde a oferta de seus produtos deve se ajustar aos desejos e expectativas deste mercado, que agrega o conceito de qualidade e adequação tecnológica aos processos e produtos, como a observação dos padrões da embalagem e apresentação geral do produto pertinente ao tamanho, forma, cor e aroma.

A racionalização do sistema vai além do processo produtivo, pois mantém ainda uma estreita relação com outros aspectos operacionais ligados a comercialização da produção. De acordo com a análise dos dados secundários e informações da pesquisa de campo os produtores não adotam práticas oportunistas de mercado comercializando sua produção com outros agentes ou em outros mercados, o que mantém a estabilidade da oferta aos agentes intermediários.

Que de acordo com ELSTER (citado por NYGARD & STORSTAD, 1998), O primeiro é composta por reguladores de ordem física, técnica, econômica, legal e psicológica que confrontam o individual. Assim, o que resta após este embate é o que forma o espaço do comportamento individual expresso através de um mecanismo de racionalidade que determina quais ações (escolhas), dentro das reais possibilidades, podem ser levadas a cabo. Tal perspectiva explica o comportamento através do uso das possibilidades e dos desejos que o indivíduo pode fazer e o que esse mesmo indivíduo deseja fazer.

Em parte, se deve ao fato, de os agentes intermediários não incentivarem a ação oportunista dos produtores, ao executar ações como: fornecimento de embalagens, assistência técnica gratuita e transporte da produção, aquisição e comercialização da produção garantindo preço mínimo, repassando, em muitos casos, a diferença para cima, dos preços alcançados no mercado, sempre que as condições do mercado assim o permitirem.

Geralmente estes agentes trabalham com pequenos produtores e, portanto, pequena produção semanal, localizados geograficamente longe das plantas de beneficiamento de melão e dos centros de consumo, fazendo o recolhimento do melão no local de produção.

Como o melão é um produto altamente perecível, a produção de melão na pequena unidade produtiva é escalonada com oferta semanal, o volume é pequeno, o produtor quase sempre tem dificuldades para levar a produção até a empresa integradora, que possui infraestrutura apropriada de pós-colheita (Packing House), sendo portanto, importante à coleta semanal de sua produção por parte das empresas ancoras ou agentes intermediários.

A concessão de assistência técnica gratuita para os produtores integrados é uma estratégia forte utilizada pelas empresas ancora, para estimular os produtores a continuarem produzindo para elas. Estas vantagens se constituem em garantias de obtenção de fluxo monetário contínuo para os produtores que atuam de forma integrada, por conseguirem colocar o seu produto no mercado sem a necessidade de fazer grandes investimentos, além de reduzirem os riscos com a produção e a comercialização.

No caso de algum produtor integrado realizar algumas ações oportunistas de mercado, este passa a ser tratado com exclusão, perdendo os benefícios oferecidos pelos agentes integradores. Estes poderão obter maiores lucros no curto prazo, mas por não encontrarem apoio quando os preços caírem, desaparecerão do mercado em longo prazo.

No caso da cadeia produtiva do melão, o espaço para negociação no mercado interno como no mercado externo, traz consigo um consumidor mais consciente e exigente, demandando um produto com um bom padrão de qualidade, segurança alimentar e certificados como produtos que oferecem sustentabilidade ambiental.

Nestes mercados, se o produto estiver fora dos padrões estabelecidos, terá sua permanência no mercado comprometida. Portanto, o risco associado ao fato de o produtor não ter para quem vender ou não conseguir obter um preço justo/adequado, no mercado. Essa situação

faz com o produtor busque parceria ou integração com agentes intermediários para comercializar sua produção, como forma de se enquadrar aos novos mercados e à seus padrões.

O Sistema de Produção Integrada de Melão, busca viabilizar um sistema de produção para que seja mais competitivo, voltado para a agregação de valor e obtenção de produtos certificados, item capaz de reduzir o grau de incerteza normalmente presente nas transações, pois garantem um produto seguro à saúde do consumidor final, já que reduz ao uso de agroquímicos, com reflexos positivos para o meio ambiente, além de permitir a obtenção de menores custos de transação.

Atributos das transações: Frequência, Incerteza e Temporal

A programação da entrega da produção possibilita aos atores envolvidos uma vinculação comercial, o que reduz a incerteza, além de construir uma relação mais sólida em torno do "produto", permitindo a criação de um compromisso confiável entre as partes em torno de um objetivo comum, a sustentabilidade de seu agronegócio voltado para o mercado consumidor (WILLIAMSON, 1991).

Na agricultura, em geral, a frequência com que as transações ocorrem pode ser considerada baixa, se comparada com a atividade industrial, variando de acordo com o produto (CAMPOS & FILHO, 2002).

O melão por apresentar uma produção contínua durante a maior parte do ano, ou seja, a safra vai de agosto a março do ano seguinte, com várias colheitas durante cada ciclo, e por ser muito perecível, o produtor precisam entregá-lo antes que perca as suas características qualitativas (cor, sabor e aroma), tendo que negociá-lo semanalmente, se caracteriza como um produto de alta frequência nas transações, se comparada a outros produtos agrícolas como feijão e milho, que apresentam transações sazonais durante o ano.

O papel da frequência no estabelecimento de um compromisso confiável está na elevação do custo associado ao comportamento oportunista. Dado que a transação tem a perspectiva de continuidade, uma atitude oportunista tem como penalidade a interrupção da relação, gerando um determinado custo. Punido com a quebra das relações entre a parte prejudicada e o agente que atuou de forma oportunista no mercado (WILLIAMSON, 1991).

Esta necessidade de transações frequentes é demandada pela empresa ancora junto aos produtores de melão a ela integrados, para que possa ofertar melão de forma estável no mercado interno e principalmente no mercado externo, mantendo um fluxo regular na oferta de melão à seus clientes.

Para o produtor de melão com pequeno volume de produção semanal, localizado longe do mercado, as dificuldades de obtenção de informações regulares sobre as condições do mercado são elevadas, fator que os leva a preferir, criar vínculos de confiabilidade com uma empresa integradora específica.

A inexistência destes vínculos, pode criar uma situação de insegurança na estabilidade da oferta e demanda de melão, sendo prejudicial ao desenvolvimento do agronegócio dentro da cadeia produtiva, já que a maioria dos pequenos produtores não consegue ter acesso ao mercado externo, devido, ao aumento dos custos burocráticos para a realização deste tipo de comercialização.

A dimensão da incerteza representa os limites da racionalidade por parte dos produtores, evidenciando um processo comportamental arraigado aos métodos tradicionais, baseados em seus próprios conhecimentos e experiências, que direcionam os produtores a não correrem riscos.

O fator "incerteza", tido como "desconhecimento de mercado", causa uma descontinuidade de informações dentro do setor de produção da cadeia produtiva do melão, que

deixa os produtores sem expectativas produtivas e nem especulativas sobre o seu capital agrário. Quadro este, que os leva, na maioria dos casos, a não obterem lucros significativos (FARINA, 1999).

Segundo FILHO & CAMPOS (2002), a incerteza é a ampliação das possibilidades de insucesso que um processo de negociação pode gerar, onde, são avaliadas as possibilidades de perdas inerentes aos processos produtivos e comercial, próprios à atividade agrícola, dependente dos recursos naturais e principalmente do mercado, que é marcado, muitas vezes por inúmeras incertezas no processo de transação.

A pesquisa de campo mostrou que a incerteza nas transações entre os integrados e os agentes intermediários, está relacionada às dificuldades inesperadas encontradas nas relações comerciais, decorrentes das diferentes condições de mercado e do comportamento estratégico dos agentes envolvidos.

Esta incerteza pode afetar a estabilidade de oferta de matéria-prima, por exemplo, ao desestimular os produtores a iniciar a produção e ou mantê-la em decorrência da queda acentuada dos preços no mercado, compradores que não pagam, ou fenômenos ambientais adversos que promovam quebra da safra.

A principal ação das empresas âncora no sentido de reduzir impactos na estabilidade de oferta de melão, é a garantia da aquisição de toda a produção a um preço mínimo. Na pesquisa de campo um dos fatores apontados pelos produtores de melão que mais poderia afetar a alteração da produção seria, segundo os entrevistados, o preço recebido pelos produtores integrados que, no entender dos mesmos, foi muito baixo no ano 2001, mas compensador, pois eles tinham a garantia de recebê-lo.

Os agentes intermediários na cadeia produtiva, trabalham com um percentual sobre os preços de mercado praticados na hora da comercialização. Este percentual cobrando varia entre 7 a 10% sobre o valor total da venda da produção. Desta forma, quando o pequeno produtor opta por trabalhar com estes atores, o fator risco concernente a comercialização se torna menor, pois ele garante a comercialização de sua produção.

A análise dos dados coletadas no campo, mostra que há outra característica importante no processo da comercialização: a temporal. O melão é um produto perecível, sendo necessário, realizar a comercialização e beneficiamento do produto em um curto espaço de tempo, de maneira a evitar perdas no processo de beneficiamento dentro da Packing House.

Os produtores de melão, precisam contar com uma estrutura de comercialização que reduza a incidência deste tipo de perda, estrutura esta que, dada as suas condições sócio-econômicas, não conseguem montar sozinhos. Portanto, ficam na dependência de uma agroindústria integradora ou algum intermediário que disponha desta estrutura e beneficie sua produção, para que possa chegar ao mercado interno, no caso de ser enviada para outros estados e ao mercado externo, altamente exigente.

Na medida em que a agroindústria integradora ou intermediária monta esta estrutura, criam-se condições mais favoráveis para manter a estabilidade de oferta de melão no mercado. Assim, grande parte da função de coordenação da produção e comercialização, está relacionada direta ou indiretamente ao problema da adequação temporal associada a infra-estrutura de pós-colheita. Portanto, as variações na estabilidade de oferta e nos custos de sua preservação assumem importância decisiva nas formas organizacionais de suas transações.

Deste modo, a especificidade temporal pode explicar a utilização generalizada de contratos informais entre os produtores e agentes intermediários ou empresas integradoras. Para o produtor, o cancelamento da demanda da empresa integradora ou agente intermediário pode

representar a perda da produção ou a necessidade de venda rápida no mercado, provocando aumento de custos e redução no preço do produto.

Para a empresa integradora ou agente intermediário, a perecibilidade implica na impossibilidade de estocagem do produto “in natura”, e no caso de o produtor não confirmar a entrega, as perdas estarão associadas à interrupção da oferta, o que gera a necessidade de uma rápida substituição de fornecedor, também mais dispendiosa.

Estas especificidades ajudam a entender, a forma de regência típica destas transações na forma de contratos informais de suprimento regular entre produtores de melão e os agentes intermediários ou agroindústrias integradoras (empresas âncoras), estabelecendo uma dependência bilateral entre os agentes, caracterizando-se uma estrutura híbrida, segundo a Economia dos Custos de Transação.

A análise de campo realizada permite concluir que a estabilidade da oferta de melão no mercado, na região do Agropólo Baixo Jaguaribe, é função da especificidade de ativos desta cadeia produtiva, onde o pequeno produtor tem que considerar a: impossibilidade do produtor em armazenar a sua produção; dificuldade do produtor encontrar mercados alternativos para comercializar; e dificuldade do produtor em utilizar a estrutura produtiva para outra finalidade.

Especificidade de Ativos

As formas de organização destes grupos sociais sofrem progressiva institucionalização. Na verdade, antes não havia demanda por uma organização mais formal ou complexa como a que passou a existir com o crescimento da importância da cultura do melão na região do Agropólo Baixo Jaguaribe.

Havia uma organização mais informal, na maioria dos casos vinculada ao Sindicato de Trabalhadores Rurais ou à Associação dos Produtores Rurais, com pouca ligação ao mercado global. Hoje, o mercado é, na prática, um local integrado totalmente ao global, o que tem exigido formas mais complexas de organização.

Além do mercado externo, é importante observar que existe uma maior complexidade na relação com o Estado, tanto pelo lado das políticas creditícias, quanto pelo da normatização da atividade econômica, havendo também mais reivindicações por outras políticas de incentivo monetário e fiscal.

O elevado custo da implantação de um hectare de melão, faz com que os produtores necessitem, na maioria dos casos, recorrer a empréstimos bancários para adquirir os equipamentos necessários ao início da atividade, estabelecendo uma relação com o sistema financeiro, o que pode ser feito individualmente ou via cooperativa ou associação, sendo esta última, a mais comum para os pequenos produtores que não possuem garantias individuais, necessárias para cobrir as exigências do Banco.

Para ter acesso ao crédito, é fundamental que a cooperativa ou associação esteja devidamente institucionalizada e com ativos capazes de fazer face às exigências do agente financeiro, o Banco do Nordeste, no caso do Agropólo Baixo Jaguaribe.

Há, além dessas, a questão das reivindicações por incentivos e suprimento das deficiências da infra-estrutura pública, dirigidas às diversas instâncias estatais. A pesquisa identificou que existe um movimento reivindicatório dos pequenos produtores de melão, na busca de viabilizar ainda mais o plantio de melão na região do Agropólo Baixo Jaguaribe, fazendo o uso do poder de sua organização.

Na verdade, existem poucos grupos de produtores de melão organizados na região do Agropólo Baixo Jaguaribe, na sua grande maioria, entidades mistas que congregam produtores

que atuam em outras atividades. Hoje são em torno de duas entidades ativas: o Grupo de Produtores de Melão de Aracati – GMA e a União dos Agronegócios do Vale do Jaguaribe – UNIVALE, e mais três em constituição.

A SEAGRI conta hoje com 4 associações de produtores de melão a ela vinculada, o que é um número pequeno em relação ao total de associações existente no Estado, representando menos de 1% das entidades, traduzindo a baixa representatividade da entidade.

Apesar do baixo número, o conjunto de entidades ligadas aos pequenos produtores de melão tem buscado assistência técnica, comercial, jurídica e política, cumprindo um papel determinante na dinamização da vida social e econômica das famílias envolvidas com a cadeia produtiva do melão na última década.

No âmbito nacional, ainda não existe entidade representativa dos interesses exclusivos dos produtores de melão, mas diversos Órgãos Estaduais e Federais atuam diretamente na cadeia produtiva do melão dando apoio institucional, como: o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento que destinou R\$ 2 milhões para o Programa de Produção Integrada de Melão até o ano de 2004; a EMBRAPA - Agroindústria Tropical realizou em 2002 oito dias de campo sobre a Produção Integrada de Melão, em parceria com a Delegacia Federal de Agricultura do Rio Grande do Norte.

A Universidade Federal do Ceará e a EMBRAPA- Semi-Árido, se propõe a fazer estudos de mercado do melão junto às associações e/ou produtores individuais, articulando canais de comercialização da produção. Outro órgão que também apresenta boa representatividade dos produtores de melão junto ao governo do estado do Ceará é o SINDIFRUTA, com sede em Fortaleza-CE, tem como objetivo, representar os interesses dos produtores junto aos poderes públicos.

O Sindicato dos Produtores de Frutas do Estado do Ceará (Sindifruta) viabilizou conquistas para o setor, principalmente junto ao Governo do Estado. Entre elas, a ampliação do horário de energia subsidiada para produtores rurais (que era das 23 horas às 6 horas do dia seguinte e passou para o período de 22 horas às 8 horas), a isenção de Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para a comercialização de produtos agrícolas tanto dentro do Estado quanto para a venda externa e a retirada do imposto de importação para equipamentos agrícolas.

Considerações Finais

A análise permite concluir que a inclusão dos pequenos produtores de melão do Agropólo Baixo Jaguaribe é função de seus pressupostos comportamentais: racionalidade e oportunismo e dos aspectos de suas transações: frequência, incerteza, temporal e especificidade dos ativos de sua cadeia.

As observações de campo permitem concluir, também que a estabilidade da oferta de melão é função de ações estratégicas dos agentes intermediários e das agroindústrias integradoras que visam maior nível de sustentabilidade de sua oferta nos mercados, fator que exige compatibilidade e controle das operações das diversas unidades de produção ao longo da cadeia produtiva.

Os produtores são escolhidos para serem integrados, por possuírem tradição e ou interesse em fazer uso de inovações tecnológicas modernas e que apresentem necessidade de fontes de

geração de emprego e renda. E também por estarem espacialmente distribuídos, a fim de reduzir impactos de condições ambientais adversas.

Para a empresa integradora o produtor integrado deve ter em mente, mais que a busca do lucro, a obtenção de uma renda estável; cada produtor, responde individualmente, por uma pequena parcela da oferta de melão. A garantia da compra total da produção pela empresa integradora proporciona uma visão de longo prazo, onde o mais importante que obter uma alta taxa de lucro sazonal, é manter lucros médios seguros ao longo do ano. O que não é possível se a oferta de melão não estiver garantida.

Portanto, a cadeia produtiva de melão no Agropólo Baixo Jaguaribe pode ser considerada como uma atividade sustentável que promove oportunidades de inclusão social, principalmente dos pequenos produtores de melão, graças às vantagens competitivas naturais da região e às vantagens competitivas obtidas através dos custos de transação entre seus atores sociais, atribuídas ao seu arranjo organizacional na forma de sistemas integrados de produção, comercialização e distribuição.

Bibliografia

CAMPOS, Flávia Resende; FILHO, José Flores Fernandes. **Determinantes da estabilidade da oferta de matéria-prima na agroindústria integradora de maracujá**, Uberlândia:Universidade Federal de Uberlândia. 2002. 11pg.

CARNEIRO, M. J. Ruralidade: novas identidades em construção. **In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL**, 35., 1997, Natal - RN, Anais... Natal, RN: SOBER, 1997. p. 147-185.

FARINA, E. Tendências do agribusiness: commodities ou especialidades? *Informações FIPE*, São Paulo, p. 7-11, set. 1994.

NYGARD B.; STORSTAD, O. **De-globalization of food markets? Consumer perceptions of safe food: the case of Norway**. *Sociologia Ruralis*, V.38, N. 1, p. 35-53, 1998.

PERNET, F. **L'exploitation agricole ou exploitation rurale?** **In: COULOMB, P. et alli. Les agriculteurs et la politique**. Paris: Press Fond Nat. Scient, 1990.

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism: firms, markets and relational contracting**. New York: Free Press, 1985. 449 p.

WILLIAMSON, O. E. **Comparative Economic Organization: The analysis of discrete structural alternatives**. *Administrative Science Quarterly*. (1991) V. 36, p.269-296.