

CARACTERÍSTICAS E ATRIBUTOS TRANSACIONAIS DA PRODUÇÃO DE ROSAS NA REGIÃO DE BARBACENA-MG

Characteristics and transaction attributes of rose production in the region of Barbacena-mg

RESUMO

Objetivou-se, neste artigo caracterizar a produção de rosas na região de Barbacena e identificar seus atributos, ou seja, a especificidade dos ativos, frequência das transações e incerteza. A pesquisa é orientada pelo referencial teórico da nova economia das instituições que propicia o uso do método qualitativo, possibilitando entender o objeto em estudo com mais profundidade. Verificou-se que os produtores de rosas da região de Barbacena procuram atender às exigências dos seus demandantes, mas, ainda assim, percebem a necessidade de melhorar a organização da cadeia produtiva via associações e relações contratuais, mesmo que informais, entre os agentes envolvidos no agronegócio das rosas.

Cláudia Maria Miranda de Araújo Pereira
Professora do Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Sudeste de Minas Gerais
Campus Barbacena – MG
cmmap@yahoo.com.br

Mário Raimundo Melo
Professor Adjunto da Universidade Presidente Antônio Carlos – MG
Superintendente de Ensino do Estado de Minas Gerais
marioraimundo@unipac.br

Pedro Bernardo Dias
Oficial da Escola Preparatória de Cadetes do Ar
Barbacena – MG
aracigloria@hotmail.com

Recebido em: 27.11.06. Aprovado em:13.5.10
Avaliado pelo sistema blind review
Avaliador científico: Cristina Lelis Leal Calegario

ABSTRACT

The objective of this paper is to characterize the production of roses at the region of Barbacena and to identify its transaction attributes, that is, asset specificity, transaction frequency, and uncertainty. The research is based on the theoretical framework of the New Institutions Economy which allows the use of qualitative methods in order to understand in depth the study object. The results have shown that rose producers in the region of Barbacena seek to demand the requirements of their customers, but they perceive the need of improvement in the productive chain through associations and contractual relations, informal ones included, among the agents involved in the agribusiness of roses.

Palavras-chave: rosas, nova economia das Instituições e especificidade.

Key words: roses, new economics of Institutions, specificity.

1 INTRODUÇÃO

A atividade produtiva de flores e plantas ornamentais, no Brasil, teve início na década de 1950, em São Paulo, e foram os portugueses que a implementaram. Na década de 1960, entraram para a atividade os membros da colônia japonesa e, nos anos 70, os holandeses. Da década de 1950 até a década de 1980, a comercialização das flores foi evoluindo de maneira familiar em que os próprios floricultores comercializavam a produção. A partir da década de 1990, a comercialização passou a ser feita também por agentes de fora do setor como floriculturas e feiras-livres (ALMEIDA & AKI, 1995).

Atualmente, a comercialização de flores e plantas ornamentais também é realizada em supermercados e

garden centers, que são alternativas mais dinâmicas de distribuição. Essas alternativas vêm conquistando maiores fatias de mercado em função de diferenciais como comodidade, conforto e conveniência que oferecem aos consumidores (JUNQUEIRA & PEETZ, 2008).

A produção de flores no Brasil e seu respectivo mercado são considerados como atrativas alternativas para quem busca um investimento na agricultura, já que exige pouca área e o ciclo de produção, dependendo da cultura, é curto, de cerca de três meses, permitindo um giro rápido de capital. A maioria dessas flores é produzida em estufas, e existe uma grande variedade de espécies que podem ser cultivadas (MATSUNAGA et al., 1995).

Em 2008, o crescimento do mercado de flores no Brasil foi de 8%, movimentando US\$1,4 bilhão e a previsão

para o ano de 2009, mesmo considerando a crise financeira mundial, é de um incremento de 11% (SEBRAE, 2009). Ainda assim, a média anual de consumo no Brasil é de US\$6,50 per capita. Esse valor está muito abaixo dos índices da Suíça, Noruega, Alemanha, Estados Unidos da América e Argentina, que são, respectivamente, de US\$170,00; US\$143,00; US\$137,00; US\$36,00 e US\$25,00 per capita (INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA - IBRAFLO, 2009).

A floricultura é uma atividade mais refinada, mais técnica, que exige maior capacitação do produtor em função da importância da aparência da flor ou da folhagem, já que o produto final é a planta em si. Os consumidores observam e exigem a qualidade, a durabilidade e o frescor desse tipo de produto. Logo, essa atividade exige dedicação dos produtores e cuidados relacionados ao aspecto fitossanitário do produto, para que a sua aparência fique perfeita.

De acordo com Almeida & Aki (1995), os produtos da floricultura podem ser classificados em flores de corte, flores em vaso, plantas de interior e plantas de jardim. Conforme Matsunaga et al. (1995) em São Paulo, Santa Catarina, Rio de Janeiro e Minas Gerais coexistem pequenos produtores de flores com uma grande variedade de espécies e grandes produtores com poucas linhas de produção que apropriam melhor a tecnologia disponível no mercado. A entrada de novos produtores na atividade é facilitada porque o capital inicial necessário não é grande.

A rosa é uma das culturas mais tradicionais do complexo agroindustrial das flores, sendo a flor mais comercializada no mercado interno e externo devido ao seu alto valor decorativo e qualidade do florescimento (CLARO, 1998). A rosa pode ser considerada como a “rainha das flores” porque se destaca entre as plantas ornamentais e a cada dia novas variedades são criadas.

O agronegócio das rosas está exposto a um ambiente bastante competitivo devido à globalização econômica, o que permite tanto o aproveitamento das novas oportunidades de negócios e o expõe à maior concorrência também com produtos alternativos.

De acordo com Barbosa et al. (2009), os principais polos produtores de rosa no Brasil encontram-se no estado de Minas Gerais, mais especificamente na cidade de Barbacena e Andradás; também existem polos em algumas cidades do estado de São Paulo e na região Nordeste o destaque é o estado do Ceará.

A produção de flores em Barbacena apresenta a seguinte composição: 60% de rosas; 23% de copos de leite; 20% de sitrelizas; 16,7% de crisântemos; 13,3% de

folhagens e girassóis; e as demais variedades correspondem a 7% da produção de flores da cidade (SEBRAE, 2005).

Em Barbacena, a produção de rosas é tradicional, existe desde a década de 1960, e deve-se ao clima ameno com alta umidade e à luminosidade que a região apresenta. Objetivou-se, nesta pesquisa, analisar a produção de rosas nessa região sob a ótica da Nova Economia das Instituições. Mais especificamente, pretende-se caracterizar a produção de rosas da região e identificar seus principais atributos, ou seja, a especificidade dos ativos, frequência das transações e incerteza.

Esta pesquisa justifica-se, pois o agronegócio de rosas é importante para o desenvolvimento local, uma vez que propicia para a população da região, emprego e renda, contribuindo para a manutenção e permanência das famílias no meio rural do município, e ainda é um atrativo para o turismo na cidade.

Este artigo está estruturado da seguinte forma: primeiro a presente introdução que aborda aspectos gerais da floricultura no Brasil e mais especificamente a produção de rosas; na segunda seção é apresentada a teoria da Nova Economia das Instituições; na terceira se expõe a metodologia a ser aplicada; já a quarta seção discute os resultados obtidos e na quinta são apresentadas as conclusões.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A Nova Economia das Instituições e seus atributos

O comportamento estratégico de uma firma consiste na identificação e adoção dos padrões de concorrência em vigor nos mercados relevantes e principalmente na ação estratégica que se estabelece quando se cria ou recriam-se novos padrões de competição, transformando o meio ambiente em que a mesma se estabelece, favorável a si próprio. Assim sendo, desenvolve-se uma organização apropriada para a estratégia competitiva adotada, visando a eficiência absoluta na produção, ou seja, custo mínimo, e considera-se a importância das organizações e instituições na geração e manutenção de vantagens competitivas (FARINA & ZYLBERSZTAJN, 1994).

A capacidade competitiva de uma empresa depende da coordenação das suas atividades de produção e distribuição. Segundo Porter (1986), o conceito de competitividade envolve além da simples comparação de custos de produção, o sistema de comunicação e coordenação de atividades interfirmas.

As cadeias agroindustriais podem ser descritas como uma sequência sistêmica de operações verticalmente organizadas que incluem desde a produção do produto, elaboração industrial até a sua distribuição (FARINA & ZYLBERSTAJN, 1993). Assim, considerando o enfoque sistêmico para o complexo agroindustrial, pode-se utilizar a teoria da economia dos custos de transação para analisar uma determinada cadeia agroindustrial (ZYLBERSZTAJN, 1995).

De acordo com Williamson (1985), a teoria dos custos de transação permite avaliar cada ação ao longo da cadeia como um contrato entre os agentes envolvidos. Tal enfoque remete à proposição original de Coase, em 1937, que vê a firma como um complexo de contratos. De forma que a produção possa ser executada eficientemente dentro de um espectro de possibilidades contratuais, que vão desde as ações via mercado, até a realização dos contratos de forma interna em uma firma (COASE, 1988).

Os arranjos institucionais de governança são uma resposta minimizadora dos custos de transação e de produção. Conforme Zylbersztajn (1995), a estrutura das organizações em que se realiza a produção é uma resposta aos custos associados às transações internas e também é um resultado da comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos e os custos de realização da mesma operação via mercado.

De acordo com Jank (1996), os conceitos de transação e contratos presentes na análise institucional são equivalentes. A transação pode ser conceituada como toda operação onde são negociados direitos de propriedade. O contrato, segundo Williamson (1985), é um acordo formal ou informal entre agentes onde ocorre troca de direitos de propriedade. Assim, sob a perspectiva da economia dos custos de transação, as organizações podem e devem ser vistas como um *nexus* de contratos.

Conforme Williamson (1985), o oportunismo nada mais é que a busca do autointeresse com avidez, já que os agentes econômicos não agem cooperativamente, e sim oportunisticamente, em geral dentro dos limites impostos pelas instituições. Para Farina & Zylbersztajn (1994), o comportamento oportunístico sugere que alguns indivíduos podem agir oportunisticamente algumas vezes, sendo suficiente para originar custos associados ao desenho de contratos com salvaguardas e a criação de mecanismos de controle e monitoramento. Portanto, os pressupostos de racionalidade limitada e de oportunismo apontam para a impossibilidade de se construir contratos completos, logo torna-se necessária a inserção de

salvaguardas que garantam a continuidade das relações contratuais, em bases temporais.

A especificidade dos ativos é a característica mais importante e refere-se ao grau segundo o qual um ativo qualquer pode ser reempregado para usos alternativos por outros usuários, sem sacrifício do seu valor produtivo. Em termos gerais, a especificidade está relacionada ao grau em que um ativo utilizado numa transação tem valor maior nessa transação do que teria em outro uso ou para outro usuário. Assim o indivíduo que investiu neste tipo de ativo tem por objetivo dar continuidade ao processo para conseguir obter o rendimento esperado do investimento realizado (WILLIAMSON, 1985).

Existem seis tipos de especificidade de ativos, que são: local, física, humana, dedicada, relacionada com a marca e temporal (WILLIAMSON, 1996).

A especificidade local ocorre quando o comprador e o vendedor encontram-se em uma relação de estreita dependência, gerando decisões *ex-ante* para minimizar os custos de estoque e de transporte. Esse refere-se ao alto grau de proximidade física dos ativos imobilizados a partir da análise do seu custo de remodelação e/ou realocação em termos de patrimônio envolvido e despesas de transporte. Assim, os ativos são imóveis em alto grau, quando já instalados. Já a especificidade temporal refere-se ao grau de perecibilidade dos produtos envolvidos, a não separabilidade tecnológica, sendo que o valor da transação vai depender do tempo em que ela se processa, tendo grande importância no caso de negociação de ativos perecíveis.

A especificidade física ocorre quando há, nos sucessivos estágios de produção, empecilhos de ordem física relacionados com a necessidade de componentes específicos, mesmo que os ativos sejam móveis. Assim, quando a firma vende o ativo, o valor obtido com sua venda é inferior ao investido, já descontada a depreciação. Enquanto a especificidade dedicada ocorre quando se dedica um determinado investimento nos ativos a compradores específicos, envolvendo riscos *ex-post* de quebra contratual. A especificidade relacionada à marca diz respeito ao montante de capital e riscos envolvidos no uso de marcas e a especificidade humana está relacionada à qualidade e grau de substitutibilidade dos recursos humanos disponíveis.

2.2 As formas de governança das transações econômicas

De acordo com Williamson (1985), existem três formas de organização ou governança, nas quais as

transações são definidas: mercado clássico, contratos híbridos e hierárquicos ou integração vertical.

A organização via mercado é baseada no sistema de preços, o mercado é a forma organizacional que implica menor nível de controle e maior nível de incentivo. Já a forma de organização de tipo híbrida ou de quase integração refere-se a contratos complexos e arranjos de propriedade parcial de ativos que criam, portanto, dependência bilateral. São contratos de longo prazo, coprodução, comércio recíproco, contratos de distribuição, alianças estratégicas, *joint-ventures*, franquias, licenciamentos, investimentos minoritários, entre outros. A organização via hierárquica ocorre quando a empresa decide internalizar o segmento de atividades que vem imediatamente a jusante ou a montante da sua atividade principal, compreendendo a propriedade total dos ativos envolvidos, sendo conhecida como integração vertical.

Segundo Macneil (1978), citado por Williamson (1985), as relações contratuais podem ser classificadas como contrato clássico, neoclássico e relacional.

Os contratos clássicos referem-se a transações isoladas, sem efeito intertemporal, discretas, descontínuas, contemporâneas, com regras claras e ajustes sempre via mercado. Entende-se que relações continuadas intertemporais não ocorrerão e que novas transações discretas ocorrerão, nas quais as adaptações necessárias serão possíveis. Nesse tipo de contrato a identidade dos agentes é totalmente irrelevante para a transação, a natureza e as dimensões do contrato são plenamente definidas, não há flexibilidade corretiva, e existe clara definição entre fazer parte e não fazer parte da transação (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Os contratos neoclássicos ocorrem quando as transações têm continuidade e adaptação, existe racionalidade limitada e incerteza, há necessidade de mecanismos de controle e ocorre a manutenção do contrato original como referência para a negociação (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Nos contratos relacionais as transações são mais flexíveis, há possibilidade de renegociação contínua, sendo que o contrato original deixa de servir como base de negociação e os ajustes são permanentes, ou seja, troca-se o esforço de desenhar um contrato completo, pelo esforço de manter um sistema de negociação contínua (JANK, 1996).

3 MATERIAIS E MÉTODOS

O método utilizado é qualitativo por ser mais adequado para a investigação de valores, atitudes,

percepções e motivações dos agentes envolvidos na cadeia produtiva de rosas. Esse tipo de método, conforme Gonçalves & Meirelles (2004) oferece maior condição de entender o objeto de pesquisa com maior profundidade, propiciando informações mais subjetivas e latentes. Nesse sentido, procurou-se fazer um estudo de caso que, conforme Gil (1999), pode ser caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos propiciando um conhecimento amplo e detalhado do objeto em estudo.

Para a realização do estudo foi realizada uma pesquisa de campo através da aplicação de um questionário semiestruturado aos produtores de rosas de Barbacena e Alfredo Vasconcelos de modo a obter informações suficientes para caracterizar a atividade e identificar seus principais atributos.

Segundo Trivinos (1987), a entrevista semiestruturada parte de pressupostos básicos, apoiados por teorias e hipóteses que sustentam a pesquisa, permitindo novos questionamentos à medida que o informante responde ao questionário.

Foram entrevistados doze produtores de rosas na região de Barbacena que foram escolhidos usando-se os critérios de acessibilidade, ou seja facilidade de acesso aos produtores e o critério de tipicidade, isso é, os produtores mais representativos da região em estudo.

Dentre as variáveis que compõem o questionário destacam-se as características da atividade, tipos e níveis de especificidade dos ativos, aspectos presentes nas transações, ambiente institucional e logística.

4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Caracterização da produção de rosas em Barbacena

Os produtores pesquisados utilizam a irrigação na plantação de rosas, já a fertirrigação é utilizada apenas por 50% deles, porque os outros 50% não dominam essa tecnologia. Todos os produtores utilizam estufas para a produção de rosas.

Cerca de 25% dos produtores além de plantarem roseiras dentro da estufa também plantam fora das estufas. Dentre esses produtores, em termos de números de pés de roseiras cultivados fora de estufas, um terço deles tem plantado 7.500 pés, o outro terço possui 30.000 pés de roseiras e o último terço cerca de 50.000 pés de roseiras.

Quanto ao número de pés de roseiras plantados dentro de estufas cerca de 58,4% dos produtores possuem entre 12.000 a 61.000 pés de roseiras plantados, 16,7% dos produtores têm plantados entre 62.000 a 111.000 pés de

roseiras, 8,3% cerca de 250.000 pés de roseiras, 8,3% 400.000 pés de roseiras e 8,3% dos produtores não informaram. Portanto, são 1.097.000 pés de roseiras plantados dentro de estufas e 87.000 plantados fora das estufas, totalizando 1.184.500 pés de roseiras.

Em termos de quantidade de rosas produzidas mensalmente no verão, 41,7% dos produtores produzem 3.000 a 5.000 dúzias de rosas, 50,0% dos produtores produzem entre 7.000 a 12.000 dúzias de rosas e 8,3% dos produtores produzem 60.000 dúzias de rosas.

No inverno, a produção de rosas cai praticamente pela metade, mesmo que a produção seja realizada dentro de estufas. Dessa forma, 41,7% dos produtores produzem mensalmente entre 800 a 2.500 dúzias de rosas, 50% dos produtores produzem entre 3.000 a 6.000 dúzias de rosas e 8,3% dos produtores produzem mensalmente 30.000 dúzias de rosas.

Portanto, a quantidade de rosas oferecidas mensalmente no verão é de 134.000 dúzias e no inverno é de 66.100 dúzias de rosas. Essa redução da produção ocorre em função do clima frio, de forma que a utilização de estufas não consegue contornar totalmente esse problema.

Os produtores plantam rosas de cor vermelha utilizando as variedades Red, Grangala, Vegas e Carola, da cor chá são plantadas a Versilha, Oziane, da branca as variedades são Tineke, Pasquale e Hollywood, da cor rosa são plantadas a Versilha Pink, Sandra, Lara e Whisky e da cor amarela as variedades mais utilizadas são Confete e Mabela.

O cultivo de rosas emprega 3 pessoas em 16,7% das propriedades entrevistadas, 5 pessoas em 16,7% das propriedades, 8 pessoas em 16,7%, 10 pessoas em 33,3% das propriedades, 20 pessoas em 8,3% e 50 pessoas em 8,3% das propriedades entrevistadas. A mediana para o número de empregados nas propriedades é de 9 empregados por propriedade.

A área cultivada sem estufa corresponde a 0,2 hectares para 8,3% dos produtores de rosas e 1,0 hectare para 16,7% dos produtores. Cerca de 75% dos produtores não cultivam rosas sem estufa.

A área destinada à produção de rosas com estufa é de 0,2 a 1,6 hectares para os 75,1% dos produtores, 1,7 a 2,9 hectares para 8,3% dos produtores, 3,0 a 4,3 hectares para 8,3% e 9,7 a 11,1 para 8,3% dos produtores. A mediana é de 1,0 hectare de área cultivada. Portanto, a cultura de rosas é intensiva em mão de obra, já que para cada hectare emprega cerca de 9 pessoas.

Segundo 25% dos produtores, a duração do ciclo produtivo de suas roseiras é de 3 a 5 anos, dependendo da

espécie de roseira, para 58,4% dos produtores o ciclo é de 6 a 7 anos, para 8,3% é de 8 a 10 anos e 8,3% dos produtores, a duração do ciclo é de 11 a 12 anos. Portanto, o ciclo produtivo médio na região é de 6 anos.

O intervalo entre o plantio da muda da roseira e o início da produção comercial é de 2 a 5 meses para 25% dos produtores, 6 a 9 meses para 58,4% dos produtores, 12 meses para 8,3% e 18 meses para 8,3% dos produtores, formando um intervalo médio de 8 meses para a produção comercial.

As rosas são vendidas pelos produtores com frequência semanal de uma vez, segundo 8,3% dos produtores, de duas a três vezes por semana segundo 66,7% dos produtores e de 4 a 5 vezes por semana segundo 25% dos produtores.

Os produtores de rosas procuram identificar o perfil do seu demandante visando atendê-lo com produtos de qualidade, tamanho de haste e as variedades mais procuradas.

Em termos de qualidade final do produto cerca de 9,0% dos produtores a consideram ótima, 45,5% dos produtores a consideram boa e 45,5% dos produtores consideram a qualidade do seu produto regular. Portanto, a maioria dos produtores percebe a necessidade de aperfeiçoar a qualidade do seu produto.

O mercado consumidor das rosas de Barbacena demanda rosas com cabo longo em primeiro lugar e a demanda pelas rosas de cabo médio e cabo curto também existe, mas em nível mais baixo do que as de cabo longo.

A cor de rosa mais procurada no mercado é a vermelha, segundo 57,2% dos produtores. Também são procuradas as cores chá, branca, rosa e amarela, segundo 14,3%, 9,5%, 9,5% e 9,5% dos produtores, respectivamente.

4.2 As transações econômicas na cadeia produtiva de rosas, seus atributos e formas de governança

A especificidade dos ativos é a característica mais importante e refere-se ao grau segundo o qual um ativo qualquer pode ser alocado para usos alternativos, por usuários alternativos, sem prejuízo do seu valor produtivo. Nesse sentido, pode-se constatar que o nível de especificidade dos ativos envolvidos na cadeia produtiva de rosas é alto.

O produto rosa apresenta uma alta especificidade local já que o produtor de rosas e os seus compradores encontram-se em estreita relação de dependência gerando negociação *ex-ante*, visando minimizar os custos da estocagem e do transporte. O próprio produtor leva o

produto até o seu comprador. Os compradores estão localizados no Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Juiz de Fora, Espírito Santo, Brasília, Norte de Minas e Barbacena, envolvendo com isso um tempo e custo no transporte das rosas. Para levar o produto até o Rio de Janeiro são percorridos 280 km, a Belo Horizonte a distância é de 160 km, Juiz de Fora de 90 km, para o Espírito Santo são percorridos 500 km, para Brasília 900 Km e para o norte de Minas Gerais 600 Km. De modo geral, as condições gerais das estradas que ligam a produção aos centros de comercialização são consideradas boas, devendo-se ressaltar que a estrada que liga o produtor ao Rio de Janeiro onera o produto, pois existem três pedágios de ida e três de volta. O custo do transporte por dúzia é alto, especialmente se transportado em longos percursos devido à alta perecibilidade do produto.

A especificidade temporal do produto rosa é alta devido ao elevado custo de transferi-lo de um período para outro, dado o seu nível de perecibilidade. Para cultivá-la é preciso utilizar estufas que garantam uma produção maior e de qualidade superior. Quando colhida, para conservá-la em condições que lhe garantam a qualidade é preciso acondicioná-las em câmaras frias e água tratada com conservantes. Para efetuar o transporte até os compradores os produtores precisam utilizar caminhões refrigerados e quando a distância entre o produtor e o comprador é menor pode-se fazer o transporte em veículo utilitário, no período da noite por ser mais fresco e não comprometer a qualidade do produto.

Quanto à especificidade física é considerada alta, já que existe uma forte dependência do produtor em relação ao seu comprador, já que ambos investem em equipamentos e máquinas com características e desenhos específicos para a transação, de modo que investimentos têm valores menores em usos alternativos. Existem estruturas cobertas, estufas e casa de vegetação, que possuem características específicas para a produção de rosas. Em relação aos ativos físicos envolvidos com a venda do produto a especificidade é alta, já que a maioria dos produtores possui câmaras frias e veículos adaptados para o transporte das rosas.

A especificidade dedicada ocorre quando se dedica determinado investimento em ativos com o objetivo de atender a compradores específicos que perdem o valor se utilizados em uso alternativo. A maioria dos produtores de rosas não produz produto para atender a compradores específicos e os que produzem, no caso de não conseguirem efetuar essa venda, conseguem vender seu produto para outro comprador sem perda do valor. Logo, a

especificidade dedicada pode ser considerada baixa na cadeia de rosas em Barbacena.

A especificidade relacionada à marca também é baixa, não é uma prática entre os produtores de rosas, a utilização de marcas que indiquem a origem das rosas vendidas pelos produtores. O uso de determinada marca, pela propriedade que se preocupa em suprir o mercado com um produto de boa qualidade, pode se constituir em uma estratégia a ser adotada pelo produtor para tornar o produto conhecido no mercado e valorizado e com isso, obter maior poder de negociação com o comprador.

A especificidade humana refere-se aos investimentos em capital humano, considerando a qualidade e o grau de substitutibilidade desses recursos. Essa especificidade é alta na cadeia produtiva das rosas já que a mão de obra precisa de conhecimento específico sobre como produzir e manusear as rosas, sem o qual se comprometeria o nível de qualidade final do produto. Nesse aspecto, os produtores de rosas de Barbacena comentaram sobre a dificuldade de se conseguir uma mão de obra qualificada, por isso a utilizada é treinada pelos próprios colegas de trabalho.

A incerteza das transações diz respeito ao desconhecimento de fatos futuros e da confiança ou não dos agentes em predizer tais fatos futuros, quanto maior a incerteza maior será o custo da transação. Nesse sentido, a produção de rosas envolve um alto nível de incerteza, ou seja, o risco é alto e pode ser atribuído ao clima, às doenças e pragas, à mão de obra desqualificada, a alta perecibilidade do produto, a alta taxa de inadimplência do mercado e o transporte do produto.

A frequência com que a transação é realizada influencia a complexidade da relação contratual. Se as transações são mais frequentes haverá maior possibilidade de se manter uma estrutura de relação contratual.

Pode-se constatar uma alta frequência das transações dos produtores de rosas com os fornecedores de insumos, ou seja, com os fornecedores de fertilizantes orgânicos, fertilizantes inorgânicos, corretivos de solo, pesticidas, máquinas, plástico e madeira. Essas transações, para 100% dos produtores pesquisados, ocorre via mercado. Cerca de 66,7% dos produtores conseguem, junto aos seus fornecedores, negociar os preços dos insumos. Troca-se o esforço de desenhar um contrato completo pelo esforço de manter um sistema de negociação contínuo. Assim, a maioria dos produtores escolhe o seu fornecedor de insumos respaldados na confiança adquirida ao longo do tempo na empresa que está vendendo, na orientação técnica oferecida pelas empresas, nos preços de insumos

oferecidos, na forma de financiamento dos insumos oferecidos e nas garantias dadas pelas empresas fornecedoras dos insumos. Logo, à luz da teoria dos custos de transação, os contratos realizados entre as partes são informais, do tipo relacional e a governança é do tipo bilateral.

A frequência das transações que ocorrem entre os produtores com os compradores de rosas é alta, com uma média de duas transações por semana. Essas transações se estabelecem de maneira informal. Os produtores de rosas selecionam seus compradores em primeiro lugar utilizando o critério da confiança, em segundo o tempo de relacionamento e, em terceiro atendendo à necessidade de escoar seu produto rapidamente em função da sua perecibilidade. Portanto, a identidade dos agentes é bastante relevante nessas transações. Logo, os contratos realizados entre as partes são informais, do tipo relacional e a estrutura da governança é bilateral.

Os produtores de rosas comentaram sobre a existência de uma Associação Barbacenense de Rosas e Flores na cidade de Barbacena (ABARFLORES), que foi criada em dezembro de 1999. Eles percebem a importância que uma associação ativa teria para efetuar ações no sentido de melhorar a organização da cadeia produtiva de rosas através da negociação do preço dos insumos, negociação da venda do produto final, seja para o mercado interno ou externo, divulgação do produto, distribuição, organização da produção, melhoria da qualidade do produto, melhoria da qualidade dos defensivos, utilização de Centrais de Abastecimento (CEASAs) com disponibilidade de câmara fria, criação de transporte conjunto, criação de depósitos, apoio financeiro e jurídico.

A utilização de técnicas administrativas também foi considerada importante pelos produtores de rosas, pois eles entendem que com elas poderiam conduzir as atividades de suas propriedades com mais sucesso, visto que o mercado de rosas é muito competitivo já que o consumidor está cada vez mais exigente e as rosas competem com outras flores e plantas e também com produtos como bolsas e perfumes.

5 CONCLUSÕES

O agronegócio de rosas, na região de Barbacena, é importante para o desenvolvimento local, porque emprega cerca de nove pessoas por hectare, é intensivo em mão de obra, sendo fonte de renda e emprego.

Os produtores de rosas de Barbacena e Alfredo Vasconcelos utilizam a irrigação e as estufas, mesmo assim a produção cai pela metade no inverno em relação ao período

do verão. O produtor também tem foco no consumidor procurando oferecer ao mercado as cores, tamanho de haste e variedades de rosas mais procuradas, como também procuram oferecer um produto fresco e para isso colhem as rosas com maior frequência semanal. Para oferecerem novas variedades de rosas ao mercado consumidor, os produtores fazem a renovação do seu roseiral, encurtando a duração do seu ciclo produtivo. Entretanto, mesmo procurando atender bem aos seus demandantes, os produtores não estão satisfeitos com a qualidade final do seu produto e percebem que é possível melhorá-la.

Segundo os produtores uma associação ativa entre eles, alavancaria a produção de rosas na região, trazendo ganhos em competitividade para os produtores, pois viabilizaria a redução de custos, traria maior eficiência na distribuição do produto e a melhor utilização de estratégias promocionais.

Quanto aos atributos das transações verificou-se a ocorrência de uma alta frequência das transações, um nível grande de incerteza, até mesmo por se tratar de produção rural, e uma alta especificidade dos ativos, seja especificidade local, temporal, física e humana. Tanto as transações dos produtores de rosas com seus fornecedores quanto às transações desses produtores com os seus compradores, atacadistas e varejistas, ocorrem de maneira informal. Portanto, os contratos estabelecidos entre as partes são informais, a forma de governança é do tipo bilateral e os contratos são relacionais já que são frutos do relacionamento entre as partes, ao longo do tempo.

A adoção de uma estratégia de desenvolvimento de uma marca que trouxesse à lembrança do consumidor a origem da rosa por ele comprada, procurando fidelizar o cliente, juntamente com ações promocionais que divulgassem a qualidade das rosas de Barbacena, ajudariam a alavancar as vendas de rosas da região, de forma a manter maiores vendas até mesmo fora das datas festivas em que as rosas normalmente são mais procuradas, como o dia das mães, dia dos namorados, dia da mulher, dia da secretária e o dia de finados.

O treinamento da mão de obra especializada no cultivo de rosas é outro fator importante a ser considerado. Nesse sentido, a associação dos produtores de Rosas e Flores de Barbacena (ABARFLORES) poderia pedir auxílio ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sudeste de Minas Gerais (IFET), sediado em Barbacena, para qualificar melhor essa mão de obra, via cursos e dias de campo. Esse inter-relacionamento entre a ABARFLORES e o IFET traria um diferencial de competitividade para o agronegócio local.

Portanto, é preciso que todos os agentes envolvidos no agronegócio de rosas, ou seja, os fornecedores de insumos, os produtores de rosas, os distribuidores de rosas, as instituições de educação e de pesquisa e a Prefeitura Municipal, procurem trabalhar em maior sintonia, pois essa sinergia nas relações entre os agentes favoreceria os ganhos de competitividade desse agronegócio, que é tão importante para o desenvolvimento local.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, F. R. F.; AKY, F. Y. Grande crescimento no mercado das flores. **Agroanalysis**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 9, p. 8-11, 1995.
- BARBOSA, J. G.; MUNIZ, M. A.; GROSSI, J. A. S.; FINGER, F. L. Produção de mudas de roseira com qualidade. **Revista Campo & Negócios**, ano 5, n. 48, 2009.
- CLARO, D. P. **Análise do complexo agroindustrial das flores do Brasil**. 1998. 103 p. Dissertação (Mestrado em Administração Rural) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, 1998.
- COASE, R. H. The nature of the firm. In: _____. **The firm, the market and law**. Chicago: University of Chicago, 1988. chap. 2, p. 33-55.
- FARINA, E. M. M.; ZYLBERSZTAJN, D. **Agribusiness: coordenação das relações de conflito e cooperação**. São Paulo: USP, 1993. 26 p.
- FARINA, E. M. M.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade e organização das cadeias agroindustriais**. Costa Rica: IICA, 1994. 63 p.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- GONÇALVES, C. A.; MEIRELLES, A. M. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2004.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA. **Floricultura no Brasil: apontamentos mais relevantes sobre o papel sócio-econômico recente da atividade**. Campinas, 2009. Disponível em: <<http://www.ibraflor.com.br>>. Acesso em: 16 set. 2009.
- JANK, M. S. **Competitividade do agribusiness brasileiro: discussão teórica e evidências no sistema carnes**. 1996. 195 p. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.
- JUNQUEIRA, A. H.; PEETZ, M. da S. Mercado interno para os produtos da floricultura brasileira: características, tendências e importância sócio-econômica recente. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**, Campinas, v. 14, n. 1, p. 37-52, 2008.
- MATSUNAGA, M.; OKUYAMA, M. H.; BESSA JUNIOR, A. Cultivo em estufa de rosa cortada: custos e rentabilidade. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 25, n. 8, p. 49-58, 1995.
- PORTER, M. E. **Competition in global industries**. Boston: Harvard Business School, 1986. 581 p.
- SEBRAE. Um mercado que se reinventa. **Jornal da tarde**, Brasília, 9 ago. 2009. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/notícia>>. Acesso em: 16 set. 2009.
- SEBRAE. Minas Gerais: o reflorir de uma cidade. **Revista Agronegócios**, Brasília, n. 1, 2005. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/revista-agro/mg.asp>>. Acesso em: 2 jul. 2007.
- TRIVINOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.
- WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: The Free, 1985. 450 p.
- WILLIAMSON, O. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University, 1996. 429 p.
- ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. 238 p. Tese (Livre docência em Administração) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.